

研讨实录

第 109 期

109

对中美贸易谈判结果的回顾和前瞻
王小鲁：国企改革与混合经济



上海发展研究基金会
Shanghai Development Research Foundation

地址：上海市黄浦区龙华东路868号办公A楼802室 Address: Rm 802, Office Building A, 868 Longhua East Road, Shanghai, China
邮编：200023 ZipCode: 200023
电话：86-21-62188752 Tel: 86-21-62188752
传真：86-21-62188714 Fax: 86-21-62188714
网址：www.sdrf.org.cn WebSite: www.sdrf.org.cn



上海发展研究基金会编
二〇一八年六月

序 言

上海发展研究基金会于 1993 年成立，以积极推进经济、社会、城市发展决策咨询事业为宗旨；以募集、运作资金，研究、交流、资助、奖励有关经济、社会、城市发展决策咨询项目为业务范围。

2005 年以来，上海发展研究基金会在业务开展方面进行了更多有益探索，推出了每月的“上海发展沙龙”主题活动，与上海市社会科学界联合会合作，邀请国内外知名的学者、专家和实业界人士进行演讲，与听众进行交流。时至今日，沙龙已经成为了基金会有一个品牌。

从 2007 年开始，基金会在每年的年中举办“世界和中国经济论坛”，重点分析全球经济对中国的影响；在每年的年末举办“中国经济论坛”，着重分析当年的经济形势，展望来年的经济走势。

2009 年和 2010 年，基金会又分别召开了“中国经济：未来三十年”、“中国的城市化：目标、路径和政策”国际研讨会，邀请了海内外著名学者、经济学家、投资者、金融和商界人士，围绕相关问题进行了研讨。

基金会从 2009 年开始至今，与上海财经大学高等研究院合作，每年连续合办“户籍制度、土地制度和城市化”专题圆桌讨论会，针对城市化相关问题进行了深入研讨。

基金会也将知名专家和基金会自身的部分研究成果编撰成书，“上海发展研究基金会丛书”已出版了《中国经济：未来三十年》、《中国的城市化：目标、路径和政策》、《新型城市化：抉择和路径》、《国际货币体系改革》、《国际货币体系再思考》、《名家谈中国经济未来》。

我们希望能够将有价值的见解与朋友们分享，因此把沙龙和研讨会的一些精彩内容陆续编辑成册，称为“研讨实录”，不定期的发行，旨在将这些活动的互动过程尽量原汁原味地呈现出来。希望各位朋友能够给我们提出更多更好的建议，以使基金会能够更上一层楼！

是为序。

上海发展研究基金会理事会会长

A handwritten signature in black ink, reading '胡旭昭' (Hu Xizhao), written in a cursive style.

编者的话

本期《研讨实录》收录了上海发展研究基金会最近二次学术活动的实录，分别是基金会与《科学发展》杂志社共同举办的2018年系列座谈会第4期“对中美贸易谈判结果的回顾和前瞻”，基金会与上海市社会科学界联合会共同举办的第140期沙龙——王小鲁先生作的题为“国企改革与混合经济”的演讲。

中美两国5月19日在华盛顿就双边经贸磋商发表了联合声明。如何评估、判断这个谈判结果？中方下一步应该怎么做？为此，上海发展研究基金会于5月25日举办了2018年第4次系列座谈会“对中美谈判结果的回顾和前瞻”。与会专家包括上海对外贸易学院教授、上海WTO事务咨询中心业务总监冯军，上海WTO事务咨询中心研究员姚为群，上海社会科学院研究员徐明棋，上海国际问题研究院世界经济研究所执行所长张海冰，华东师范大学教授、博士生导师吴信如等。上海发展研究基金会副会长兼秘书长乔依德主持了讨论。专家们认为，本次中美贸易谈判取得的阶段性成果值得肯定，但这只是阶段性的成果，未来可能会出现反复。

国民经济研究所副所长王小鲁先生在“国企改革与混合经济”的演讲中指出，改革开发以来，国企在航空航天、军工、电信、重要装备制造等领域做出了重要贡献。但国企总体业绩与民企相比仍然有显著差距。国企在贷款、土地、资源和天然垄断领域的准入等方面常享有事实上的优惠条件，但发展与效益仍低于非国有企业。对于如何进一步深化国企改革，他认为，首先，要解决国企如何定位的问题，解决国企与民企是什么关系的问题。其次，不同领域国企负有不同使命，必须明确前提，限定目标，分类指导。再次，国企要改革，政府也要改革，否则国企改革无法落实。国企改革的成败，关键取决于能否落实市场决定资源配置的基本原则。

更为详细的精彩内容，请大家阅读本期《研讨实录》。

乔依德

上海发展研究基金会副会长兼秘书长

二〇一八年六月二十五日

目 录

对中美贸易谈判结果的回顾和前瞻.....	1
王小鲁：国企改革与混合经济.....	38

对中美贸易谈判结果的回顾和前瞻

系列座谈会 2018 年第 4 期

2018 年 5 月 25 日

乔依德（上海发展研究基金会副会长兼秘书长）：我们这一次座谈会的议题比较窄，前几天中国代表团跟美国就双边经贸磋商发表联合声明，或者说初步达成了一个结果。首先，我们想请大家讨论一下应该怎么评价这个联合声明或初步结果。其次，希望大家把更多精力放在讨论中国下一步怎么继续走下去，可以根据我们所掌握的信息，从微观、中观、宏观的角度谈一些具体的做法。我们可以从微观角度，从某个行业某个产品来谈；也可以从中观角度，看如果扩大农产品进口会对我们农业有什么影响；也可以从宏观角度，谈对于我们整个经济或改革开放的大格局会有什么影响，我们有些对外战略是不是需要做某种调整，这些都可以谈。

我们讨论开门见山，不用叙说来龙去脉，这些大家都明白。大家都发表一下自己的观点，然后可以论证自己的观点。第一轮发言大家先不要超过五分钟，你可以讲一个自己的观点，然后大家来讨论。第二个发言人也可以对第一个发言人的观点提出不同意见，或者讲你自己的观点。我想大家还是重点讨论今后怎么如何应对。贸易摩擦刚刚开始，初步阶段什么时候都可能发生变化，因为特朗普真的是没法预估的，你无从知道他会不会换另外一个框架，这也可以作为我们讨论的焦点。我们现在就开始吧。

嘉宾 A:（该嘉宾在外企工作，要求匿名）大家都了解背景，我就直说了。我觉得咱们这次跟美国谈，采用所谓购

买清单的做法，可能是几种解决办法当中对中国最不利的，原因有以下几点。

第一，购买清单式的解决方法是明显违背自由贸易原则的。因为国际贸易是企业之间的行为，要是让国家规定进口 2 千亿，最后还得让国企去买，不可能是中国政府去买，最后产生了亏损，都是要老百姓来承担的。所以这是违反自由贸易原则的。实际上美国对这一点也认识得很清楚，美国很多学者就说这是根本行不通的，他们觉得很奇怪。

第二，购买清单是不太可持续的方法。一下子买两千亿这么多，今年做不到，即使是明年恐怕也很难做到，因为美国没有那么多可卖的商品。你可以算一算它的石油天然气也就五六百亿、农产品才两三百亿的规模，加一起也就一千亿多一点。要做到两千亿，而且以后每年都要这样做，实际上是非常困难的，所以这个做法也是不太可持续的。

第三，购买清单式的做法也不利于国内改革。很多人希望借助这次机会，能像 WTO 一样推动国内改革。但购买清单式的做法，实际上对国内改革的作用不大。因为是政府去买美国的东西，而不是降低关税让老百姓去买，所以这个做法也不一定推动国内的改革。

第四，购买清单式的做法，实际上可能会让中国以比国际上高的价格去买商品。比如说从伊朗、委内瑞拉买石油比从美国买石油便宜，但是因为限定了从美国购买，所以人家肯定坐地起价，在价格上可能会吃亏，最后老百姓也吃亏。

第五，其他国家会有意见。从巴西买大豆改成从美国购买，从伊朗、委内瑞拉、俄罗斯进口石油改为从美国进口，这些国家肯定会有意见，同时也会违反以前跟这些国家签订的协议，这对中国和其他国家的交往和中国的国际信誉是有

影响的。

第六，我觉得最重要的是，这一次中国和美国的双边谈判看起来是中国单方面的让步，实际上违反了“解决国际贸易争端必须坚持多边原则、坚持 WTO 立场”的原则。中国这次在双边谈判中让步，违反了自己一贯的立场，以后人家就要怀疑中国说的话有没有效力了，这也是一个问题。

第七，购买清单式的做法会助长美国国内的贸易保护主义。美国让中国屈服了，其他国家还用说吗？包括跟欧盟谈判，美国会更强硬。这样会助长美国国内的贸易保护主义，对其他国家也是不利的。

第八，购买清单式的做法破坏了过去二三十年以来中国好不容易建立的国际货物供应链这样一个中心地位。这个做法等于是改变了中国的贸易供应链的结构，在损害了其他国家利益的同时，也在损害中国自身在供应链中的地位，这也会造成很深远的不利影响。

乔依德：你对今后有什么建议吗？

嘉宾 A：我觉得现在这个情况比较复杂，现在看起来朝鲜问题已经成为非常有关联的事情了，想把它分开也是不可能的。我估计这个情况可能就是打打谈谈，跟当年朝鲜战争边打边谈一样，等大家最后都打疼了，可能才会形成一个大家都能接受的结果。现在双方都不甘心，中国觉得吃亏了，美国也觉得吃亏了，即使给美国 2 千亿的大合同，国会、两党、鹰派，还会给中国找事情。所以在没有打疼的时候，双方都不知道自己的底线在哪儿。所以，我有时候说，打一打有好处，让双方知道自己的底线在哪儿。其次，打一打也让双方更好地推动自己的国内改革，不要那么依赖出口。

要把国内发展起来，让中国的老百姓多消费一点，不要形成那么大的贸易逆差，也不要单独依赖美国。客观的讲，在过去二三十年里，中国总体贸易的不平衡并不高，才 2%，中国主要是因为转口。

冯军（上海对外贸易学院教授，上海 WTO 事务咨询中心业务总监）：我昨天也正好在讲这个。我觉得外贸在我们三驾马车里是一个重头，而且现在我们的结构还是严重依赖外贸，它能带动相关的产业、相关的经济，这是我主要想说的，这是第一点。第二点，这一次特朗普提出 2 千亿应该让我们很不爽，但也未必不是好事。

乔依德：我插一句，你们现在已经认定中国同意 2 千亿了，但是没有啊，包括你讲的购买清单，这个底线都还没有确定下来。

冯军：现在联合声明里没有具体内容，这些都是传说，就不去管它了。但是我觉得有一个大的问题，就是我们到现在还没确定，我们中国把美国到底放在什么位置上，是竞争对手，还是合作伙伴？这是一个大的定位。

嘉宾 A：你说中国对美国，还是美国对中国？

冯军：是中国对美国，咱们怎么看，就是我们大的战略是什么？其实我感觉不是很清楚。

吴信如（华东师范大学教授、博导）：我们自己当然希望合作多于竞争，但是现在美国那里竞争占了比较大的成分，他要限制你，遏制你。

冯军：我觉得这个很正常，英国和美国之间的力量对比，英国人也着急，有的东西是无可奈何花落去的。但是自己得想清楚定位是怎样的，定位明确了以后，再来讲以后的故事。我感觉我们现在定位不是很明确，有时候把美国定

位为敌手，有时候又比较依赖美国，高层也没有很明确的表态。

乔依德：你刚才最后一个问题可以直接这样讲，你希望以后中国对美国定位清晰。

张海冰（上海国际问题研究院世界经济研究所执行所长，研究员）：我插一句，定位是清楚的，这条建议我想可能要商榷一下，做国际政治经济学或者国际政治的人肯定是清楚的。

冯军：如果只有学国际政治的人清楚，那我觉得就是不清楚了。

张海冰：你可以看一下十九大报告，里面有明确阐述的，包括对美国的定位，新型大国关系这个词你们也听到过的。但是现在中美关系的定位的确存在一种被美国重新定位的威胁，因为美国的三份报告里把中国定位为战略竞争者。现在对于如何定位中美关系，中方是清楚的：新型大国关系，不对抗不冲突。这次中美之所以能达成这样的协议，也是建立在这个基点上的。

另外我也不太同意前面说这次达成的协议对中国不利。你看以前的中美战略与经济对话，中文版和英文版是对不上的，这次白宫的英文版和我们发的中文版是一样的。以前的中美战略与经济对话，是美国报美国的，我们报我们的，把对我们不利的信息过滤掉，这次没有。

而且我同意乔老师说的，两千亿购买清单最后并不是特别清楚，但是我觉得总体对中国来说，这一份清单对中国也是很有利的。我把它定义为三大部分：第一，中国增加进口；第二，中国进一步开放服务市场；第三，增加服务经济。从这些方面来说，是跟中国自身的发展方向相吻合的，

所以并不能由此判断这个协议是破坏关系的。

还有一点我需要在这里强调一下。因为我前段时间去美国纽约和华盛顿走了一圈，开了会，其中有一种担心就是你刚才说到的，他们要把中国从产业链核心地位挤出去，如果我们跟美国抗争就是上当了。有一次晚餐我们讨论得很激烈，有一种担心就是美国希望中国跟美国最好谈崩。你的观点就是中美贸易战不见血不会停止，而美国有一部分人的观点就是最好见血，现在把中国打回去总好过未来付出给更大的代价。就像孙悟空钻进铁扇公主的肚子里，很难受，想弄出来弄不出来，巴不得把你弄出来。现在美国智库战略派有一种意见就是最好谈不成功，让中国改革派、开放派的意见从主流变成边缘，让中国回到相对低端的自己搞国内市场的道路，长远来说这是对中国很大的战略威胁。

崔大使也说了，我们国内的宣传真的出了问题。就是要考虑到现在这个情况下，中美合作的利益远远大于中美对抗的利益，我们作为学者也有责任往这个方向探讨。我们一直强调贸易公平，如果按照特朗普定义的“对等、公平”，那就应该是 50% 和 50%，但是世界上不存在这种对半，现在是有 30% 好过没有。

我们去美国的好几个星期前还在讨论，如果华为和中兴遭遇一样的制裁，将来会怎么样？答案是没有希望，因为如果离开了硅谷，离开了美国技术，我们很多看似先进的行业都会失去方向。无论从国家安全战略，还是国内经济改革开放的战略来说，都不能跟美国谈崩。但是并不是说我们可以丧权辱国，一定要坚持我们的立场。而且并不是说这个协议达成，中美贸易就平安无事了，这是长期的结构性的问题。

嘉宾 A: 我补充一点，我为什么对这个购买清单不太满

意呢？你仔细想一想，中美之间的到底为什么贸易逆差这么大？客观地讲，第一是因为人民币汇率不够灵活，当然这个现在不一定是主要因素，以前是主要因素。第二个是因为我们的关税太高了。第三个是因为社会保障太差，老百姓储蓄率太高，导致对进口品的消费能力不足。购买清单的方法解决不了这三个问题，只能说暂时投特朗普所好，因为特朗普需要把这个购买清单给他的亲朋好友分一分，这解决不了问题。中美双方想解决这个贸易逆差的问题，咱们还得从国内改革入手。

乔依德：我谈点看法。你们的观点我都想过，基本上我还是同意海冰的看法，我对目前的结果还是基本肯定的。至于你讲的“解决国际贸易争端必须坚持多边原则、坚持WTO立场”，美国不是这样跟你解决，如果不谈，美国就跟你征税，就是这样的现实。从学术层面根本就用不着讨论，这个大家都明白，包括你讲的储蓄、美元地位、产业链，美国根本不听，你能怎么办？当然你讲的这些做法有副作用，我也同意。但是这一次闹也有好处，一闹大家知道核心利益是在哪里，现在不用打都清楚了。以前网上总是说中国吃亏什么的，现在这个话也很少了，不要说主流媒体，自媒体都是这样的，现在没人讲中国吃亏了。现在是没有办法，美国要摩擦，你只能奉陪，而且底线我觉得我们还是守住了。如果特朗普不同意的话，谈判结果不会是现在这个情况，从这里就能看到特朗普也希望不要打贸易战，他也要有某种妥协，他现在也不提两千亿了。所以我觉得双方都是不满意，有很多副作用，可以再慢慢弄，但是兵临城下我们又有什么办法呢？

我再举一个例子。四十年以前中美建交三个公报一宣

布，美国马上在国内通过《与台湾关系法》，这明显损害了中国利益。如果当初中国跟美国掰断的话，就没有今后三十年的事情了。中国有一句话叫“小不忍则乱大谋”，我也觉得有一些地方不太满意，但是他就是这样不讲道理，你现在只能跟他应付一下。

要知道《中国制造 2025》这个底线没有突破。而且大家讲心里话，中国政府还是有力量的，进口难道完全是企业行为吗？以前就不是，买空客买波音，中国政府在背后没有发挥作用吗？肯定不是。这个时候再说这个做不了，人家就说你这是矫情。当然，有些具体项目肯定会有副作用，影响跟其他国家关系，但大家还是理解的。

我的意思是，尽可能把不利的东西减少。我觉得冯军讲的还是要考虑，单纯说新型大国关系，我觉得还不够，是战略伙伴还是战略对手，要说清楚。从大的角度来说，现在对外宣传我们是社会主义初级阶段的发展中国家，既然是发展中国家，外面闹得那么大有没有必要？当然要继续跟他谈，跟他争权，尽可能把影响减少。还有就是要考虑农产品会不会对我们农民产生影响？关税是非歧视的，对美国开放，就是对其他国家开放，这一点我想中国是明白的，第一步你妥协了，以后还会让你继续妥协。我先讲这一点。

冯军：我接着讲，总的来说我觉得定位清楚很重要，对中国，对国际社会都有一个透明度。光讲一个新型大国关系，这是一个口号式的东西，它要有内涵，如果没有内涵的话我是没法理解的。就像美国人说的 G2 一样，G2 完全是新提出来的，G2 不是新型吗？你说新型大国关系包括哪些内容？对我来说，中国是现行国际规则的受益者、国际法的受益者，但有时候碰到什么不爽的事情我们却说人家利用国

际法，这个事情我们经常做，连外交部都会这么说，很滑稽。国际法是我们大家的国际法，中国当然要用它。现在我们讲国际规则、国际法，实际上是西方的规则，实际上是文明社会的规则。我们现在不敢大声说要融入进去，怕影响很多发展中国家，我们要和发展中国家融在一块儿，这个时候我们就模棱两可地表态。这次贸易战，我们在 WTO 也是再三说你违反 WTO 规则，那你就该一以贯之。可能国家很难做到一以贯之，这是我比较学究了，这是关于定位问题。

还有我们大量进口农产品（棉花、大豆、小麦等）对农业的危害，我们有没有报告说对农民的危害是什么？现在美国的大豆 62% 是进入中国的，中国大豆的豆农他们是什么状况？中国的豆农绝对不比美国少，中国的棉农也绝对不比美国少，他们的利益谁来保护？新华社写过内参，写过专门的报告给中央，没用的，然后我们宣传部门就全部把他们忽略了，我觉得这是很不应该的。我们对外说自己是负责任的大国，我们对中国老百姓也得负责。当然从另外一个角度来讲，我也知道进口 62% 的大豆，我们大概一年十个月的大豆供应都要靠进口来维持的。

吴信如：我刚才讲了自己的想法。我感觉我们中国的态度，在战略定位上是不对抗不冲突的新型大国关系，从美国来讲的话感觉到中国这几年发展比较快，想要遏制从而把中国定为竞争对手。我感觉我们还是尽可能的不和美国冲突，要延续我们过去参与国际经济体系这么一种框架，我们在这个框架下是获益的。

冯军：我插一句，任正非说过，如果我们不学美国我们华为就不可能成功，如果中国敢说这句话我觉得很了不起。

吴信如：我们要延续，这是我要讲的第一点。

第二，这次谈判的结果我感觉还是超出了我的预期，比我预先想的要好。从他们代表团到中国开出那么高的要价，使得大家不欢而散，到最后出来这个结果。尽管有人说两千亿是口头答应了，但至少在共同声明上没有。我感觉这是个客观的评价。形成这个结果可能是什么原因呢？有可能是特朗普政府面临中期选举的问题，如果真正和中国这样打起来的话，真的是两败俱伤，影响到他的选民，对中期选举肯定是不利的，我想可能有这方面的原因。如果单单从这方面来讲的话，我们暂时达成比较好的共同声明，暂时停战不打，我感觉这种好的状态有可能不能延续。美国中期选举过了以后，如果共和党在议会选举中占了多数，以后有可能会对中国更加严厉。我感觉这一次的共同声明可以讲是一个缓兵之计，美国希望一点点对我们进行挤压，目前挤压的程度轻一点，特别会压迫我们在朝核问题上做一个缓和，但后面还会针对中国。但对我们中国来讲，还是要延续，尽可能不要激烈的冲突，这是第二点。

第三点是关于贸易顺差。从经济发展阶段来讲，从产业结构已经发展到这个程度来讲，实际上我觉得中国现在不必追求贸易顺差。中国经济增长速度已经很快，我们有这么多的外汇储备，经常项目顺差还是占GDP的2%，我们可以追求贸易的平衡。

嘉宾 A: 我们要出口，但是不要顺差，这点要明确。

吴信如: 怎么来解决这个贸易差额问题呢？一种情况是我们增加对美国的进口，另外一种情况是我们可以把一些国内的生产转移到其他国家。比如说组装，我们在国内生产零配件，然后找一个地方去组装，然后再出口，我们就可以把这个顺差转移了。我们原来之所以对美国有这么大的顺差，

就是因为日本、其他东亚经济体的顺差转到我们这里了。有一个例子就是 iPhone，顺差是我们的，实际上赚钱的却是美国。我们有些组装可以转移出去，而原来在工厂的工人可以组装其他的手机。

冯军：我插一句，我觉得这个价值链、这个组装还是符合中国现状的，所以我们不要轻言转移。就像当年谈“腾笼换鸟”一样，这不是有效的方法，因为中国有这么多人，就业问题你怎么解决啊。

乔依德：让它自然发展，这是市场规则，企业要转移就转移，不转移就不转移。

冯军：让企业自己去操作。

吴信如：我不是说全部转移，转移的是主要利益不在我们这里，还对美国形成顺差的。

乔依德：这个也不好说，按照你说的，iPhone 不要到我们这里来。

冯军：我们大部分的产品都是加工贸易。

吴信如：这个我知道。

冯军：正因为有加工贸易，我们才一步步发展起来，我们曾经靠这个作为饭碗的，不要是不行的。

乔依德：我再回应你刚才讲的几点，我也想过这些问题。首先说汇率，老实说现在汇率已经基本平衡了。中国的顺差去年只占 GDP 的 1.4%，现在再用人民币汇率高来解释已经不行了。我刚才说了，从学理角度看根本用不着谈判，但是现在没办法，你不能只从两个国家来看，从全球贸易来讲中国有顺差吗？美国一定要针对你，你没办法。储蓄率、社会保险都是长期的因素。

嘉宾 A：我插一句，现在即使你答应他两千亿，能不

能持续也是一个问题。我同意吴老师的说法，他还会针对你的。现在即使中国想跟他好，他要不要跟你好，也是个问题。

乔依德：不是那么简单，也不是说他不要跟你好。为什么这一次两千亿最后也没有达成？因为他内部有很多不同的利益集团，他也有很多压力，一样的。

嘉宾 A：他们内部很分化，我们也很分化。

乔依德：我讲一句话，谁亏谁赢这个是没法估计的。

冯军：我最后有一点没讲，实际上美国人有左中右，中国人也有左中右，特朗普还是政客加商人，不让你出场还是有大的考虑。

乔依德：他也有考虑，不是说没考虑。

冯军：他不是说不做交易了，还是要做交易的。

乔依德：我们下面尽可能从微观、中观、宏观等角度多谈我们接下来应该怎么应对。谁亏谁赢这个确实也是见仁见智，讲不清楚的，瓶子里的水倒了一半，你说有半瓶水，我说半瓶是空的，这个也没什么区别。

姚为群（上海 WTO 事务咨询中心研究员）：不管有没有两千亿的购物清单，去年 5 月份习总书记在“一带一路”上宣布未来 15 年进口 24 万亿美元商品，两千亿比起 24 万亿是很小的数字。15 年 24 万亿美金，这是一个大目标，我们花了一个多月来写怎么达到这个目标，搞国家进口博览会是有道理的。长期顺差，有好处也有坏处，资本项目是逆差，这个也是存在的。美国倒过来，资本项目顺差，经常项目逆差。我认为既然中国号称内需那么大，这对中国是一个阶段性成果。我现在天天收到美国人的微信问我：“要什么样的油？什么样的气？猪肉牛肉怎么弄？”我每天都在做这

个事情，这是一个问题。

我说阶段性成果，就是贸易赤字上解决了一些。但是如果当初是强硬对待的话，就像刚才这位讲的，就上了美国的当。为什么呢？刚才讲到 iPhone，我们有一个测算，它的就业全部在中国，利润没有回到美国，而是在爱尔兰，iPhone 的贡献占到爱尔兰 GDP 的三分之一，所以美国一定要降税让它回来。特朗普很欣赏波音 787 的价值链分工模式，头等舱的最高端他要拿住，经济舱就业他也要，这是很关键的。大家看 CBS 的电影就知道。我也对美国工人很同情，我们工人阶级是一家人，列宁早就讲，工人阶级是没有国界的。

现在特朗普为什么变了？他是代表了“美国共产党”，他的基础就是劳动产业，加上农民阶级，美国的种地者和土地所有者是分离的。特朗普正是美国工人阶级、工农联盟的代表，就是这个判断。他不是政治家，连政客都不是，就是一个商人，是很明确的一个纽约长大的房地产商人，所以他可以随便讲话，也能够快速做出决策。

我们这次给他做一个阶段性的妥协很正确，但是现在接下来所有内部细则的东西，还是要跟我们长期摩擦的，这是没办法的。昨天接到阿根廷起草的 G20 政策文件，第一条就是要在 WTO 框架下解决国家干预问题。阿根廷算是第三世界国家，阿根廷这样的国家都跟着美国。我们小时候经常学习“东风压倒西风”，这条判断就是错的。现在第一条就是竞争中立，但是现在国资委包括中央都不敢用，竞争中立并不是说不让国有企业发展，只是要遵循八条准则。我回想到去年 8 月份在 APEC，我们带着 19 个经济体围攻美国，最后美国反制我们，说要加一个内容就是国有企业，结果变

成美国带领 19 个经济体针对我们，因为其他 APEC 经济体不是 TPP 的成员，也没有国有经济，所以全部赞成美方的做法，倒过来说我们。美国打七寸，一打就打到了我们政府干预国有企业上了。

乔依德：你是不是建议中国接受竞争中立？

姚为群：本来就应该接受，这是很简单的，从 2008 年谈到今天了，为什么国资委坚决不改革？

乔依德：可以把这些反应上去。

姚为群：刘鹤同志讲话提到中国加快推进完成加入 WTO 的 GPA 政府采购协议，这是我出的主意，我认为这是一个很好的历史机遇，可以把国有企业的商业性模式和公益性目标解开来。我们早就建议过了，但是国资委就是不听，只有领导去敲他，再加一句国有企业竞争中立。

专利法肯定要修改，实际上我们的专利法、商标法、版权法已经达到世界发达水平，我们的问题是执法守法的意识太差。这方面不是要我们修改专利法，而是执行的细则，对企业的约束和对执法人员的自由裁量权的要求。我们的法律水平已经很高了，以前就是定太高的水平，不符合我们国情，所以没办法执法。

另外，像中兴、华为去把对方西门子整个团队的人挖过来，这种事情少做一点，我们上海的联创全是西门子的人在那里上班。为什么美国要限制留学生、教授的道理，就在这里。他对我们的指责每一条都会来的，像刚才讲的中期选举以后美国还是会针对你，直到你不是修正主义。什么是修正主义？利用中国发展中国家定位修正了美国主导的各种各样的国际规则。所以我们肯定要有这点思想准备。

将来企业层面发声很重要，G20 就是要企业发声，但是

我们派过去的企业都有问题的，不是代表性企业，或者说现在国际化的道路刚刚开始也不知道怎么走，这确实是一个问题。但是我们不同学科的学者是可以进行一体化整合的。有人跟我说：“你们搞经济学的就扎扎实实做好各种各样应对的量化分析，我们做法律法学的就做好定性分析，规则合规不合规。”所以大家不要像现在这样各种学科各种声音，要整个协调起来，给领导正确的选择。领导现在也很尴尬，当天讲了要打对等反制，不惜代价，晚上就发出通知说打而不破，领导自己私下在反复。

乔依德：我们不是推特公开发表，这还比较好。

姚为群：那天晚上是商务部紧急开会要对等反制不惜一切代价，到下半夜新华社告诉我说打而不破，遵守规章。

乔依德：他提了很多观点我觉得是可以考虑的，刚刚说的竞争中立，不是说我们不要国有企业，而是政府对国有企业和民营企业应该一视同仁，这个还是有道理的。

姚为群：主要还是外资了。

乔依德：已经宣布了我国加快加入世界贸易组织《政府采购协定》（GPA）进程。我们的法律当然要修改，但更重要的是执行细则，没有好的执行细则，光修改法律是不够的。

姚为群：最后一条就是我们要把中博会宣传做好，这也是进一步提高我们贸易投资自由化的一个平台，围绕它可以做很多。刚才大家提了降税，其实三千亿关税在中国整个一万九千亿美元的海关税收当中占 20% 都不到，主要问题在于进口环节增值税和消费税。关税在发达国家已经效益很低了。我们发展中国家保护幼稚产业，这没用的。中国关键的一个就是 17% 的进口环节增值税，还有海关估价自由裁量

权太高。你们出国的时候如果买了瑞士手表，发票上的价格他们不同意的，要按照海关数据来定价的，他的高你的低就按高的走，这是进口商反映的一个很大的问题。

第二就是非关税措施。我现在很担心海关和国检合作之后效率不是正增长而是负增长，他们两个本来业务不一样，只是说一起在关口上班，其实是两样的。实际上国检的人才要求很高的，你看国检都是主任医师、高级工程师，他要学过理工科、学过动植物农学才能去做的，否则检不出来的。海关主要是科技师、信息师、统计师的人水平高，其他都是警察。我们现在海关一部法，国检四部法，对的国际组织也不一样，所以我从长期来看这是错误的合并，我们也已经反应上去了。要解决国检的问题，还是要更多地采信第三方，减少法检，扩大商业性检查，这是很重要的。拿一张进口许可证三个月，这些都是非关税措施，所以我们必须把这个要加上去。所以进口博览会是很好的举措，是对全世界的，不是只对美国的。像习近平总书记讲的，这种动作能快做就赶快做，不要往后拖了。

乔依德：我再提一条，最近讲《中国制造 2025》，虽然它没有说某个行业里中国本地企业应该怎么样，但是没有非常明确对外资、内资一视同仁，这个未必要修改，但是在执行细则中要明确。

姚为群：这个在去年发的两次加强利用外资的时候，就把《中国制造 2025》内外资一视同仁写上去了，但是还不够明确。因为在西方概念当中，产业政策是日本弄出来的事情，所以学日语的都知道这是日语词，产业政策是排他性的。产业政策就是一个贬义词。在西方来讲，比较充分的市场经济用的是财政货币政策，直接能够影响到市场。

吴信如: 有些产业会有政府补贴。

姚为群: 美国也有补贴，在美国你拿科研去竞标，政府发标，用招标的方法来做。我昨天也很高兴，我听说我们也有低空卫星，上海就在投标了。

乔依德: 你仔细看，比如说它里面讲培养跨国公司，这都是对中国企业来讲的，对外合资实际上是用别人的技术，基本上是这样。当然我希望你们注意现在报纸上的有些讲话是有变化的，习主席讲我们共同开发未来产业，这个说法以前是没有的，而且是和第三国合作。这个是对的，不这样的话，人家当然有意见。跟第三方合作，这样讲大家也高兴。

张海冰: 我提五点建议，都比较一般化，作为参考。

第一点，我跟大家都同意中美贸易摩擦是长期性的问题，目前即使达成共识也会反复，会引发出新的问题，对于开放幅度和开放速度不满意的话也有可能产生问题。特别是我们近期跟美国智库交流，目前美国国内对特朗普做的一系列事情的态度就是，我不喜欢你这个人，但是我觉得你做的事情是对的，现在整个美国国内的意见是达到了一定程度上的共识。从美国来说，无论是特朗普中期选举或连任总统，只要中国崛起，我想这个竞争趋势就不会停止。而且中国十三万亿，美国大概十九万亿，后面的国家都在五万亿左右徘徊，完全不是等量级的。不管怎么定义这个关系，还是要有定义。我查了一下十九大报告，构建新型大国关系是这样子的，协调合作，总体稳定，均衡发展。

第二点建议是要研究特朗普政府的核心要素，这是未来影响中美关系的重要因素，当然要谨防特朗普政府的不确定性。从美国白官公布的特朗普贸易政策的五大支柱来看，经济安全作为第一个。美国人的利益和美国的繁荣是特朗普

贸易政策的核心，削减赤字也是为了达成这个目标。

我们如何应对中美贸易摩擦？一方面我觉得目前还是要冷静处置减少贸易赤字这样的焦点问题。但是不是削减出口，而是要增加我们的进口，通过扩大进口数量削减赤字规模。另外一方面应该考虑如何深入绑定中美经济利益。我们要加大对美国投资，让美国人民真的感觉到在这当中有很多很好的企业。所以我们后续肯定要增加民间外交，对美投资，这是能够很直接地促进美国就业、促进美国发展的方式。当然绑定中美利益还有很多其他途径，这个是我们研究的。

第三个建议是我们必须要看到，中美贸易问题不是纯粹的经济问题。当贸易问题谈不下去的时候，政治安全问题就成为杠杆。我们不得不说中美贸易争端的节奏及进程是和朝核问题深度相关的。当然因为我们今天谈的是经济问题，不谈安全问题，具体的就不说了。在美国对我们施加过度压力的时候，我们应该考虑如何用安全、地区稳定这个因素来反制美国，来让美国觉得中国是一个不能彻底得罪的国家。

有一点建议就是我们的“一带一路”倡议要用好多边机制，包括 G20 谈判。刚才你也谈到了，尽管所有协议都是共识性的，不具有约束性，但是 G20 作为一个话语平台还是要多说话，多发挥中国的影响力。关于“一带一路”的平台，我觉得我们总是强调“一带一路”是一个倡议，不是一个战略，但国际社会包括发展中国家认为它就是一个战略。我们一直说要捍卫多边贸易体制，刚才几位老师都说到了，其实中国是多边治理体系里不确定性最大的一个因素，这是我们不得不承认的现实。

我们既然要捍卫这个多边贸易体制，那不如就把“一带

一路”国际平台化，与其打造一整套体系，不如就采用西方的融资标准，社会环境的标准也是可以适当提高的，这有什么不好？我们投行和国开行现在在拉美、非洲都有巨大的债务风险。现在人家评估“一带一路”五年后的风险，投行也开始收缩了，国开行也开始反思。我想这些国际规则这么长时间积累下来，一定有它的合理之处，我们接受这样的规则，你就没办法批评我。

姚为群：我插一句，“一带一路”开始的时候，就是希望把没有自贸协定的沿线国家都涉及到。当初第一个出来的就是阿富汗，然后商务部没人愿意去阿富汗做这个谈判，生命都不能保证。

今天我为什么晚到？是给蒙古做中蒙自贸协定的核心研究去了。蒙方还是很聪明的，首先跟日本快速谈成了一个EPA（经济伙伴关系协定），现在跟韩国在做可行性研究。中方去年宣布启动中蒙自贸协定，蒙古拖，上来就问了一个问题：“我们这么一个人口稀少、产品比较单一的国家，怎么和你这么大的国家开展合作？获益程度怎么样？”我说：“你们现在跟韩国、日本先走一步，是不是就想平衡中国？”他说：“我们就是要这样的，就是要平衡你，否则中国单方影响太大。”他说：“我就夹在你们两个国家中间，一个俄罗斯，一个中国。”他们确实是有顾虑的，所以这个“一带一路”提出后又退回变成倡议。

张海冰：一开始就是倡议。

姚为群：战略也提到了，后来变成愿景。另外就是你刚才讲到了国开行也好，投行也好，这种贷款和发展援助不分的做法是一定要吃大亏的。WTO是美国主导成立的，所以他用单边也不怕，他在走钢丝，走擦边球。我们做过分析

的，基本上就是一个擦边球，可以说不符合，也可以说符合的。这个我们玩不过他的，所以我们在这一方面还是要注意。

乔依德：你讲下去，你刚才讲到第三点。

张海冰：对，第三点就是接受国际规则、国际标准，把它作为改革开放的快速通道。最近降低汽车进口关税，就是为了满足老百姓高速发展的物质需求。我觉得为了实现高质量发展，国际通行的规则就行，没必要另搞一套规则。

第四点建议是中国内部的改革开放要继续深入推进，这是根本出路。中美的竞争不在全球，在各自的国内。美国这次针对中国，特朗普之所以当选总统，一直到他现在推行的美国优先政策，实际上根源还是在美国国内。随着深层次的社会发展，包括技术的发展，全球社会包括美国社会的包容力都在下降。

对我们来说，中国出口怎么深化改革？我觉得我们探索改革的方式还要快速推进。我们访谈了很多涉外企业，很多小细节也能反映出大问题，人家就说浦东机场二号航站楼一个扶梯坏了两年。上海这么大的财政，为什么长期不维护？这就是我们最直接的问题，你可以短时间建成一座大厦，但是没过多久这个大厦就出问题了。

徐明棋（上海市社会科学院研究员）：然后进到大厦里会看到一副破旧的景象，这是维护的问题。

张海冰：我现在正在写还没写完，就是中国进口博览会。我觉得应该把崇明全部作为中国进口博览会的地方，全部放开。什么叫世界级生态？我看了崇明的世界级生态，没有一个可以作为支撑的，旅游靠那些鸟没有吸引力，大的生态农业也没有。所以我想把中国进口博览会永久设在崇明，

把崇明作为自由贸易岛。海南岛那么大都可以作为自由贸易岛，何况崇明，当然我的意见可能不一定对。

徐明棋：要建会展场馆，这不是短期可以实现的。

吴信如：但是崇明岛和大陆比较近、隔离程度不够，海南岛相对比较远一点。

徐明棋：如果作为保税会展，还是可以实现相对的隔离。

姚为群：我讲一个故事给你们听，你可以去查这个资料。七十年代末选择经济特区的时候，崇明岛是列入经济特区的，崇明岛是第三大岛，这都有历史典故的。后来上海市委换班子换掉了。

乔依德：你这个想法至少可以想一想，这也是很好的一个想法。

姚为群：现在的深水港区、机场以外，再加上崇明岛，这个可以考虑。

乔依德：这是一个想法。

徐明棋：我们到现在连两个片区的自由贸易港方案都没落地。

姚为群：海南岛这样的举措，能不能去对付美国？

徐明棋：海南岛建设自由贸易区更多的是树立对外全面开放的形象。

姚为群：海南岛所有方案上去，全被深改委打回去，没一个方案开始。

徐明棋：现在基本上把上海自贸试验区的四个方面的改革全部搬过去复制推广。

乔依德：你再接着讲，你的框架还是满好的。

张海冰：能复制、能推广的都不叫改革创新，因为留不

在上海。我的最后一个建议有关新时代的中国崛起如何更容易让世界接受，这实际上关系到我们整个的宣传。特朗普也在做宣传，美国优先不是美国孤立政策，美国好了对世界也好。中国的崛起不会危险到美国第一的位置，我想可能在这个方面从数据上、从经济分析上要更多的宣传。

另外中国还是要立足周边，目前已经有很多风向了，李克强去日本，安倍全程陪同，这是一个非常好的起点。

徐明棋：李克强说要回到跟日本友好的轨道上。其实当时中国因为钓鱼岛的事跟日本闹僵，不少人非常激进。我当时就说，我们还是要有理有节，要处理好与日本的关系。最终还是得和日本和好，不这么搞中国不可能在首先在东亚崛起。

乔依德：日本政府当时购岛是为了防止私人购岛闹事情。现在回过头来想想，这个说法是成立的，你要承认这一点。

徐明棋：如果东京都购买了，就要在岛上建设施，这样的话中国不可能坐视。而日本政府购买，当时承诺不在岛上建任何设施，到现在日本也没有在岛上建任何设施。但是，中国不答应，不让日本政府购买，因此造成了严重的冲突。

乔依德：要客观地看这些问题。我知道你们写报告也不能这样写。我最近参加了一些会议，会上很多人还是很敢讲的，讲的非常尖锐，但是我不知道最后会不会把这些材料报上去。中日关系到现在这样，中国至少要负一半责任，这一点跟七十年代还是有点差别的，但是这个能不能上去也不知道。你们敢写吗？

张海冰：写，忠言逆耳。

吴信如：这点讲的确实不错，在经济思想里面有一个说

法，就是赢家通吃不得人心。中国经济人口这么多，13亿，大家都生产，强大的供给，生意都被你做了，别人咋活。

姚为群：《中国制造 2025》最大问题就是通吃，一点都不给人家留点饭吃。2008 年金融危机，我们采取了政策以后，获益最大是我们中国。

乔依德：好的。明棋你讲讲今后可以做什么，你可以从微观的下一步怎么样，或者中观一点，或者宏观一点，大的战略都可以。

徐明棋：首先中美目前达成的初步的协议，在我来看，并不出意外，最终中国要和特朗普要达成基本的和解。因为中国的确不具备和美国所谓对等打贸易战的经济基础，最后你即使损美八百，我们也会受伤一千。损敌八百自损一千划不来的，甚至有可能是损敌八百自损一千六，这个更划不来，所以我们要通过进口取得暂时的和解。其实第一次刘鹤到美国去，美国就提出了要减少 2000 亿美元的逆差的要求。在我看来，特朗普上台之后，一开始对中国采取了相对温和的态度，给了习主席访美非常友好的待遇，双方达成一百天的计划，特朗普目的就是看中国是不是真的诚心，有这样的意愿来和美国共同解决逆差问题。

特朗普首先想要解决的就是贸易逆差问题，因为他所谓的“让美国再伟大”，美国就业要进一步增加，经济增长达到 3.0% 以上，对外出口是他的重要抓手，结果他上台以后中美贸易的逆差不降反升，“一百天计划”执行效果非常不好。所以后来特朗普访华回到美国后，马上就开始了采取一系列的对华制裁的措施。所有的对华制裁的措施都是 2018 年 1 月份以后密集出台的。所以当时达成“一百天计划”时我就说，既然争取到这个“一百天计划”，我们就要认真执

行，要通过“一百天计划”真真实实地把美国对华贸易逆差给它缩小，让美国看到我们中国有这样的意愿，但是商务部包括外交部……

姚为群：不是商务部。

徐明棋：具体从事这些计划落实的部门吧，包括外交部，他们认为和特朗普与习主席会见以后达成共识，启动了四个对话机制，甚至比奥巴马时代所更好，认为中美关系回到了非常好的常态上面。所以，并没有认真把100天计划当做一项重要对美关系的大事加以落实。

根据我现在的判断，特朗普对华经济贸易政策的目标大概有三个层次：第一个层次首先要解决就是贸易逆差问题，这个非常明确；第二个层次就是通过贸易政策的施压让中国不能像以前一样在贸易上获得那么大的利益，不能让中国通过贸易获得快速发展的机会，缩小和美国的差距。这个目标可能特朗普身边的经济专家顾问们所持的倾向性更大，特朗普也不反对。但是特朗普身边的专家、顾问们可能认为这个是更重要的；第三个层次就是战略层面，就是包括战略家、军队的领袖、国防部等等这些人不断的向特朗普出主意，给出一个相对来说中长期的发展的态势，认为中国肯定是会成为美国的潜在的对手和敌人，把中国和俄罗斯列为同等的战略潜在敌手、修正主义者。因此，要从现在开始就着手遏制。这个层次上的目标在特朗普那里是稍微偏次要的目标，但是极端右翼则把这放在首位的。

美国国家安全战略报告是他手下人写的，特朗普他并不反对，但是他不是短期内马上要采取措施来进行落实报告中对中国的遏制。因为他不像奥巴马政府那样，为了这一个大战略目标可以牺牲第一个层次要解决的经济目标，特朗普他

正好相反的，尽管长远的战略目标还是存在的，但是在他的顺序当中他是排在相对来说比较后一位的，他不会为了这个政治目标去牺牲美国的经济利益。你能看到特朗普做的很多事情，包括对美国盟友采取的贸易惩罚措施，看到他的这种优先顺序。如果你强调了特朗普的各种政策目标，它的重点在第三个层面，那么就是中美之间最终是要走上对抗的。如果你认为我们在特朗普优先解决的第一层次目标上面我们是合作的，通过合作把特朗普第二和第三层次的目标可以淡化或者说逐步的往后推，延缓、缓解，那么中美和平共处的可能性就存在了。所以我认为，如何看待三个层次的目标，影响到如何看待中国和美国的关系。

其实我个人认为中国的目标也可以分三个层次，我觉得正好和他的顺序是相反的。

中国第一个层次目标，就是我们要通过一切可以采取的手段争取更长的战略机遇期，避免短期内和美国形成严重的对撞、冲突，从而打乱中国崛起的步伐。这一点我觉得是最关键的。当然在这里你可以把我们中国的社会主义制度、共产党的领导等内容加在里面。其实短期来看特朗普所有的政治措施也不见得是想推翻共产党领导，然后把你制度全部颠覆掉。但是，如果说他不存在想改变你这个政治制度的意图，这也是不客观的。他是想通过这样长期的竞争来取胜。不管是民主党、共和党民主当政，加强美国制度的吸引力，通过美国的发展优势来吸引你国内的精英，这个意图始终存在。但是我刚才讲，因为这个不是特朗普近期的目标，所以他不会像奥巴马政府那样，为了实现这个目标，甚至出钱支持中国政府的反对派在美国各种各样的反华组织、宗教组织等等给中国捣乱，这个目标他是放在第三位的。那么我们要

做的就是尽量不要和美国产生冲突，这是最主要的目标。

第二个层次我觉得在具体的中国的产业政策的目标上，不能受美国限制而抛弃。这是保障中国的经济、技术等各种层面的发展，赶超西方发达国家的重要手段。我们内部的各种措施能够要能够保证在中美、中欧竞争中保持优势。具体的就是《中国制造 2025》这样一个计划是我们中国的产业政策要实现的目标，现在美国提出来了，认为中国政府补贴国有企业，会导致美国公司处在不利地位。当然从他们的角度看，他是有目的，包括我们中国所谓的市场经济地位这些问题，都涉及到我们中国发展的模式、路径以及相关的很多国内的政策，我们要讨价还价，能够尽量按照我们的思路这样去保护维持我们的产业政策初衷。

但是第二个层次的目标与我们第一个层次的目标相比，还是不一样，它是可以调整的，是可以做出让步的。而第一个层次的目标，地缘政治的目标，你说要改变我们国家的性质那不可能的。要我们在很多核心利益上面做出重大让步，这是不可能的，但第二个层次的目标，尽管我要维护，但我觉得仍然是可以讨价还价的。

第三个层次就是商业目标了，就是关税讨价还价、进口商品有多少等等。这些为了第一层次、甚至第二层次的目标我们是做出重大让步的，可以用商业目标去换取战略目标。我觉得我们三个目标层次的优先顺序与特朗普是正好相反的。那么在这样的基础上，我们实际上是有条件达成妥协的。只不过现在国内有一部分人三个层次目标都想实现，所有的利益都想同时获得，那么就在谈判的时候很难达成比较快的妥协。我们以前和美方谈判，都是尽可能维护三个层次目标，讨价还价，拖延和敷衍，最后拖到美国因为内部和

国际上很多的问题来不及解决，不得不与你达成妥协，从而躲过了美国的压力，获得所谓的战略机遇期。但是这一次美方不像以前那样，特朗普现在首先要达到第一个层次目标，要获得近期的利益，否则的话他没办法向选民交代，第二层次目标和第三层次目标他可以放在以后考虑。所以，我们就应该做一些商业利益的让步。

我个人是这样判断的，我觉得这个是非常重要的判断。因为到华盛顿参加了会议走了一圈，我得到了一个基本信息，和海冰还是差不多的。美中贸易委员会、智库，还碰到其他人，包括拉美人，欧洲人在会上谈贸易摩擦问题。虽然他们也在和美国打贸易战，但是谈到很多中国贸易的做法，他们基本上都持否定态度的，认为中国市场开放不足，这就意味这我们必须要做出一些调整和让步。

现在刘鹤副总理和美方已经达成了这么一个协议，接下来我们应该干什么呢？关注的问题焦点又该放在什么地方？我觉得首先就是要真正吸取“一百天计划”的教训，不能认为在接下来具体谈判过程当中又可以像以前拉锯战一样。这方面有一些说法，在国际上中国在贸易谈判当中的难缠也是有名的，大概仅次于印度。我们和美方接下来要落实中美达成的初步协议，就应该抱着一个开放的态度，国内各个部门要有很好的协调，把它当成一个政治任务来完成。

你要把它当成政治任务，要把它看成中国获得更长的战略机遇期的工具，避免我们在没做好准备的情况下和美国发生比较大的冲突。要比较慷慨的开放中国市场，让美国感受到这次中国不是说说而已，有蛮多的商品可以到中国去销售。

当然，我们也应该在产业保护这个层面有所考虑。但

是，我们要站在中美战略层面和地缘政治利益的角度，来思考产业保护。我们要想方设法寻找中美利益共同点，来避免可能发生的冲突。如果我们只是象征性地与美国达成协议，然后在增加美国商品进口和市场开放上不真正推进，特朗普就可能走极端施压的危险路径，他可能会认为，我和你关系恶化以后，哪怕在台海再发生一些冲突的话，对美国来说又有什么了不起呢？他是会通过挑战中国核心利益来施压的。

《台湾旅行法》已经出来了，没有让他去收回的可能性了。接下来我们要做的是让《台湾旅行法》空转。现在就是要通过商业利益私下里给特朗普暗示，就是说虽然通过《台湾旅行法》对我们施加了压力，我们已经知道了，接下来你不要真正实施，你的军舰不能开到台湾，我们可以在商业利益上做让步。否则，我们就翻脸死磕。要进行这样的交换。如果现在不愿意在商业利益上让步，那么在战略意义上你要对方做出交换是不可能的。当然现在已经达成初步的妥协了，美国承诺不打贸易战，不实施惩罚性的关税，中国扩大服务进口。既然承诺就要实现，习总书记说要开中国进口博览会，打开中国市场，那么我们就真正通过这一渠道，让国外出口商感受到中国市场的开放。否则，人家就花了很多钱到这里展示半天，结果商品和服务还是不能进入市场，就会有怨言，反而无法起到我们原来设想的效果。

姚为群：这个框架我不是太满意的。

吴信如：特朗普来的时候我们承诺采购 2500 亿的。

徐明棋：两千五百亿是个相对空洞的东西，没有具体落实时间，等于是个备忘录。

姚为群：能不能真的不打，就看这个单子能否谈下来。

徐明棋：所以这个单子很重要，不能轻视，不能认为特朗普就是这样，可以敷衍了事，因为特朗普在国内面临着压力，包括中兴这个问题，他实际上是通过中兴这个问题来转移国内注意力。

乔依德：有些是讲给你听的，有些是讲给国内选民的。

徐明棋：实际上中兴这个问题，特朗普已经说他和习主席谈过了，可以找到解决的办法。但是他怎么可能与习主席谈中兴问题呢？他释放这个信号，是想说这个问题不是不可以谈的。但是他话刚落音，美国国会马上通过一个法案，又束缚了他的手脚。但是我认为，中兴问题不是说没有解决的可能，其实有多种解决的可能，比如搞一家中兴的子公司，新成立一个新公司去采购美国芯片，然后再卖给中兴。

张海冰：肯定会查到的。现在罚款 13 亿美金是定下来了。

姚为群：3 月底 4 月初我就在达拉斯待着，华为、中兴总部都在达拉斯，这个地方是蒸蒸日上，是工业大省、农业大省，是共和党的大本营，那里全是支持特朗普的。你到了加州是这种反应，到了德州是另外一种反应，好久没去了，我就专门到这些地方看了看。

徐明棋：我觉得中兴问题是第二步的。我们改革开放四十年的确取得了全面的进展，各个部门有骄傲的情绪，或者守成，不愿意进一步改革。利用外部压力推动改革，实际上也是很好的机遇。接下来借助贸易摩擦、外部的压力，对于现存的国内政府很多管理体制上的问题、措施，应该可以进行进一步梳理。

我们搞上海自贸试验区将近五年了，你去对照原来的总体规划，其实还有很多没有落实。我们说话要算话，说了

话不做数的话，外面最后就会形成你只是说说而已的印象。开放的具体措施一定要把它当成政治任务来完成，来往前推进，当然风险要控制。但问题在于很多措施讲了一圈以后，相关政府部门都以风险控制为借口，把原来规划的一些开放的措施，甚至是带有重要象征性意义的措施，都束之高阁，没能够出台。

现在习主席在多个国际场合讲的那么好，国外的舆论都盛赞，国内也很开心，但是如果底下没有具体的措施跟进，时间一长人家就会以为你在忽悠。

我觉得这个是我们接下来要认认真真研究的。不光是中美贸易谈判的很多承诺的东西要落实，就是说我们在很多国际场合，包括我们中央的各种文件，十八大文件、十八届三中全会的文件、十九大的报告等，既然讲了，就要有具体的措施，真正的把它当成政治任务来完成，像八项规定一样。习主席讲八项规定一定要当成政治任务来落实，现在就落实了。

现在比如说哪个特殊行业在某个特殊的地区要开放，那你就必须要开放，风险控制的手段也要提上来。而不能说因为这里可能有什么问题，那里可能有什么问题，需要采取措施，最后不了了之，不搞了，停在那里了。人家外部的反应就会非常负面，你还不如一开始就不讲。

我在和海外的学者、专家们讨论这些问题的时候，深深感受到，人家到现在都认为中国是说一套做一套，人家普遍有这样的感觉之后，对我们国家政策的信誉度、对我们国家在全球治理当中的话语权都有很负面的影响。话语权要说到做到，说到做不到那有些话就不能说的那么满。

我觉得在微观层面讲，有些具体措施的落实要把它当成

政治任务来完成。

姚为群：就看我们 2 号、4 号能不能达成协议，敢不敢让步，敢不敢妥协。

徐明棋：这个肯定是要的，否则接下来 6 月 15 号一到，就要开 500 亿美元惩罚性关税的听证会了。

姚为群：关键是最高领导心里能不能承受别人说你是李鸿章，关键就是这个心态问题。

徐明棋：我觉得这个层面和我们的宣传策略有关。一直以来对外的宣传都是以民族主义调动普通老百姓的狂热，导致我们现在政策受到很多束缚，理性的专家不敢发声，一直到中央决策出来以后才会有转向。比如说当时很多人说要在钓鱼岛动武，说是“即使对日本不能打的话，我们先打一打越南”等等这些声音。面对这些激进的话语，我们这些专家很着急，但是你敢不敢讲，媒体也不让你讲。所以我想说搞宣传的就是怎么高大上怎么来，这对于实际政策的操作实际上是不利的。

这些也是我们接下来要去思考的，为什么现在我们的政策弹性、我们的政策回旋余地相对越来越小呢？我们长期以来在宣传上的紧绷的这样一种局面，导致只有一种声音，既绑架了我们正确的转向，同时又对海外释放了不良的信号。昨天凤凰卫视叫我去做节目，讲德国默克尔访华和中德关系，特地告诉我：“你不要提中美贸易问题，中美贸易的内容不能播出。”什么原因呢？就是因为前面外交部、商务部、媒体，铺天盖地同仇敌忾，好像和美国打仗了一样，现在签定协议了，转向比较困难了，又开始控制媒体来缓解问题。

吴信如：但是有一点，就是说在中美贸易摩擦背景下，中国跟美国签订了合同协议以后，可能还是会有担心，就是

中国还是应该和美国之外的其他经济体保持比较好的关系，在关键的时候大家能够相互帮衬一下，当我们和美国真的发生更激烈冲突的时候，还能有一个统一战线。

徐明棋：真的和美国发生冲突没有一个统一战线能够在一起与美国对抗的。

张海冰：巴基斯坦有可能。

徐明棋：巴基斯坦也不一定，是美国市场对他们重要还是中国市场对他们重要？和中国关系好，不等于会和中国一起与美国对抗。说句老实话，原来中日关系搞不好，是因为中国不愿意和日本搞好关系。安倍一直想和中国搞好关系，因为他的利益所在，西方政治家很看重利益所在。我们现在改变了策略，安倍肯定求之不得。但是我们现在和日本搞好关系，不等于说日本会马上站在我们这边和美国对冲。以前我一直说你不能指望通过加强中欧关系来形成对美国统一战线，这几乎是不可能的。

姚为群：连俄罗斯都做不到。

徐明棋：“一带一路”国家也愿意与中国接近，搞好关系。但是如果说一带一路是地缘政治战略，是为了和美国的战略对冲，多数国家就没法支持了。我曾经在法国欧洲外交关系委员会那边做了“一带一路”的报告，他说：“你纯从经济角度谈一带一路合作，讲的很好，一带一路是开放的，我们法国和欧洲都会支持一带一路。但是你们国内很多的专家都把它看成地缘政治战略，这个东西讲的太多了，我们没法支持你，毕竟我们是美国的盟友。所以说，我们在战略目标的宣传上，和我们的具体的工作的相关措施，应该要有很好的衔接，尤其是媒体对外宣传的方式要注意，否则反而对我们会有很多不利的影 响，对经贸政策调整也会有很多不利

的影响，我觉得这块是我们接下来应该做的事。

另外你可以不用真正担忧和美国达成协议增加进口就会被骂，那些极端的义和团式的言论在我们民众当中占的比重到底有多大呢？这部分人在网上之所以可以肆无忌惮，因为他们一直是被有意放大的。很多理性的声音是没有发出来的，沉默的是大多数。

吴信如：我刚才不是说国内的反应，是说其他经济体。

徐明棋：像我们这些理性的不在网上发声音的，都是极左的人在网上发声音，因为他发的声音是肆无忌惮的。现在政治调整了，他骂政府李鸿章什么的。所以这个政策调整我觉得要吸取这方面教训。

吴信如：关于和美国搞好关系，还有就是现在曹德旺到美国去，在美国很受欢迎。特朗普之所以有这么激烈的贸易动作，是因为美国很多工人没有工作，说中国人夺了美国人的饭碗。如果像曹德旺这样把能源消耗的一些生产转到美国去，一方面解决了美国人的就业问题，另一方面减少我们的能耗。这对刚才讲到的密切中国和美国的经济关系还是有帮助的，我觉得这也是可以采取的方式。

姚为群：所以赵小兰先来了，她已经透露了可以跟地方政府合作，投资基础设施改造，不是跟联邦政府。交通运输部可以和各个州合作，她是留有余地的。

徐明棋：现在这个层面讨论不清楚，我们认为我们出了钱的，我们建筑公司就要进去，但美国不愿意。比较可行的是我们出钱投资美国基础设施基金，让美国去管，项目是你的，在全美招标，然后总承包是你，下面的施工分包给我们。我觉得我们要搞清楚这里面的关系。我们到第三世界“一带一路”国家，基本上是我们出贷款，施工建筑承包全

部是我们做。但是这在美国行不通。我们总是觉得美国搞基础设施建设很慢，周期很长，没有中国的速度。但是，美国就是美国，你把中国的速度拿到美国去怎么行呢？中国可以连轴加班，三班倒，在美国不行的，在美国加班一小时都要额外算工资的，还有环保测评等额外成本突然增加都是可能的，这些东西我们根本应付不了，只能让当地人去应付。因此，最好的办法是成立合资公司，让美国人搞定法规和程序方面的事，中国负责具体的工程建设。

姚为群：中国的民营企业可能可以进入美国，国有企业进不去，体制完全两样。美国的体制是很厉害的，那时我和黄仁伟两个人去通用汽车公司，工会主席和厂长一起来接待，工会的地位是很高的，在传统制造业是非常厉害的。我们到美国去，确确实实要学很多东西。你刚才讲的采购还有一个问题，因为美国是世贸组织的政府采购协定的成员，而我们还不是，所以我们是受限制的。美国政府一直希望中国能将地方政府列为采购实体。

徐明棋：这是对等的，我们现在不愿意开放。

姚为群：我们加入政府采购协定以后，获取的利益更大。我们开放，欧盟等 28 个经济体也要对我们开放，台湾也可以开放，这也是一张牌。日本、韩国等主要经济体都是成员，也是有好处的。但是我们最大的问题是什么？我刚才讲了，能不能利用这个时机把我们国有企业的公共目的和商业目的的业务分离开。

徐明棋：如果从中国政府采购的效率提高、成本下降、减少腐败等综合因素考虑在一起的话，还是要尽早加入。

姚为群：我们政府采购又贵又差。宝钢的经验证明，我们就是越开放越有竞争力，不开放什么都没有。

徐明棋: 政府采购的联想电脑三年必换。

姚为群: 如果美国开放, 我们就可以换 Thinkpad、Dell 等。

吴信如: 我们学校规定买苹果产品都不能报销的。

姚为群: 现在指定品牌是不允许的。但是现在国家层面开放门槛低, 下面地方倒是门槛高, 是倒过来的, 蛮有意思的。不管资金来源, 公共物品一律政府采购, 这是西方概念。

徐明棋: 我这里插一句, 很多人不了解 WTO 谈判争端解决。争端解决机制的作用是什么呢? 就是胜诉后, WTO 官方给予你采取报复的权力, 就是说他对你采用了不公平的手段, 你告到 WTO, WTO 裁决下来要取消, 对方不取消你可以报复, 如果你单边地进行报复不符合 WTO 的规则。但大国怎么可能受这个限制呢? 大国在国际机制里事实上享有特别的权力。GATT 和后来的 WTO 都规定了反倾销的机制, 其实这一机制本来应该变成反垄断。哪一个经济主体愿意低于成本价去卖从而亏损? 因为有一种说法, 说你现在亏损, 将来把你的竞争对手从市场上清除掉了, 有了垄断地位之后, 你把价格提高了, 就把这个利益赚回来了。所以要反对低价倾销。其实最后问题是可以放在反垄断上, 一旦形成市场垄断大家可以采取措施, 而不是在我降低成本竞争的时候。降低成本竞争, 谁能说得清楚成本到底是多少呢? 因此, 反倾销机制本来就是让成员国在进口太多了的时候, 可以采取一下措施, 暂时保护一下自己的市场, 这就是一个妥协的产物。你以为 WTO 真的那么神圣不可侵犯? 好像很多法律专家和学者都认为 WTO 的裁决是最终裁决, 怎么可能呢? 连安全理事会都给大国否决权, WTO 的争端解决机

制没有执行权的，只是最后判断这个事实，给你采取报复的权力而已。贸易争端，最后还是取决于报复的能力。小国没有报复能力，给了权力也没用，很清晰的。

乔依德：总的来说，我们这里大部分人对贸易谈判结果还是肯定的。几个层面都讲了。刚才徐明棋老师讲美国三个层面，我们中国也三个层面。几个星期以前，我们请了很有名的历史学家弗格森，他讲的就是以贸易的妥协来获得更大的战略收益。因为他们在国外待了很久，他们与特朗普政府也有来往，所以对这个看的很清楚。就像徐老师讲的，特朗普还是关注削减贸易逆差，这个是必不可少的。我们在这个方面做一些妥协，增加进口有一点副作用，但是必须接受，否则就谈不下去。对于今后，海冰刚才也归纳了五点，具体的我就不重复了。姚为群、吴信如老师也讲了很多观点。

吴信如：欧盟 8 月 6 号可能要实施反制裁法。

乔依德：欧盟到最后敢不敢用这个，现在还不好说，就看他们最后到底怎么样了。以前克林顿在的时候，后来克林顿退让了，奥巴马可能就不干了。今天美国宣布对汽车也做 232 调查，也是涉及国家安全的，这就引起大家更强烈的反对，当然从中国进口的少，更多的是欧洲和日本。有些战略家认为特朗普得罪欧盟，是做得很鲁莽的。

姚为群：它可能是另外一种交换，比如说在北约军费上向欧洲施加压力，要求达到 GDP 的 2%，加了就和国家安全无关了，好像欧洲只有六个国家达标。

乔依德：那么他做这些，在美国老百姓心里其实是得分的。

徐明棋：只要不打贸易战就是双赢，我的基本观点就是这样。

姚为群: 从纳什均衡上来看, 没有双输的, 大家用次优方案来解决。美国现在得利大一点, 过了一段时间可能就倒过来了。刚加入 WTO 的时候, 中国都说狼来了, 十年以后的结果完全是两码事。

乔依德: 其实现在美国内部对贸易协议的批评意见是很多的, 这至少从一个侧面说明我们没有大输。

姚为群: 资本项目我们是逆差的。现在李克强总理到商务部海关总署大谈要引进外资、利用外资。没有外资我们也不行啊, 如果没有台湾企业、日本企业、韩国企业, 如今的中国经济不会发展得这么好。

乔依德: 闹一闹, 当然也有好处, 很多方面会清醒一点, 前两年我们对外资是很歧视的。

吴信如: 实际上我们可以加大宣传, 因为我们对美国的贸易顺差很多是转移过来的, 如果减少的话就会对东亚整体经济造成问题。这一点上我们的宣传不够。

乔依德: 时候不早了, 我们今天就谈到这里, 谢谢大家。

国企改革与混合经济

王小鲁
国民经济研究所副所长

上海发展沙龙第 140 期 2018 年 6 月 5 日

乔依德（上海发展研究基金会副会长兼秘书长）：今天我们非常荣幸地邀请到了国民经济研究所副所长王小鲁先生给我们做演讲。王小鲁先生经历很丰富，他在 80 年代成为中国社科院中国农村发展问题研究组成员，获得过第一届全国孙冶方经济科学论文奖。后来到国家体改委中国经济体制改革研究所工作，担任中国经济体制改革研究所发展研究室主任。1997 年他还获得了澳大利亚国立大学经济学博士学位。他研究的领域比较广泛，包括经济增长和发展、收入分配、市场化改革等等。他今天演讲的题目是“国企改革与混合经济”，这个题目大家也比较关注。下面让我们以热烈的掌声，欢迎王小鲁先生！

王小鲁（国民经济研究所副所长）：大家好！很高兴和大家见面。今天我想讲一讲我个人关于国企改革与混合经济的看法。在座的很多人对国企改革以及国企经营管理等问题，可能了解得比我多、比我深。所以我今天只是抛砖引玉，讲一些个人的看法，和大家一起讨论。我讲完以后，也会留出时间来，请大家发表高见，请大家批评。今天我讲的内容都是我个人的想法，不代表哪个机构，更不代表官方政策。

我们知道改革开放至今 40 年了，在我国这 40 年的经济

增长中，国有企业和民营企业都做出了很大的贡献。特别是在一些特殊的领域，比如航空航天、军工、电信、重要装备制造等这些领域，国企有很重要的贡献。但是在我看来，国企的总体业绩和民营企业相比，仍然有显著的差距。事实上，国有企业仍然享受很多特殊优惠的条件。比如说，相比于民营企业，国有企业可能更容易拿到银行贷款，贷款的条件可能比较宽松，利息也可能比较低。国有企业更可能拿到低价的土地。在资源领域、天然垄断性领域等这些领域的准入方面，国有企业可能也常常享有比民营企业更优惠的条件。有些领域可能民营企业很难进入，而国企是可以进入的。但是尽管享有这些条件，从发展状况和经济效益来看，国有企业仍然是低于非国有企业的，这是我们现在面临的实际情况。

改革期间，非国有企业经历了高速发展过程。这个高速发展，并不是靠任何优惠政策，不是靠“吃偏饭”，而是靠适应市场的体制和强有力的激励机制。如果用工业数据来讲，1978年，国有企业在工业产出中的占比接近80%，非国有企业占比为22%，而且当时的非国有企业都是集体所有制企业。到2017年，非国有企业在工业产出中的比重上升到了78%左右。这样一个变化说明，在这期间，非国有企业经历了远远快于国有企业的发展，而且这样快的发展速度，并不是靠优惠政策、优惠条件取得的。在改革期间，中国经济经历了近四十年的高速增长，导致这个高速增长主要的贡献者是非国有企业，是民营经济对中国经济这40年的高速增长做了最大的贡献。另外，在就业方面，民营经济也承担了中国非农就业的主要部分。因为有大量的民营企业是劳动密集型企业，平均而言，它们的资本密集度可能低于

国有企业，但是劳动密集度更高。因此民营企业实际上提供了更多的就业机会，是我们国家非农就业的主要承担者。国有企业和非国有企业在经营绩效方面到底有什么样的差异？我们可以看 2015 年到 2017 年的情况（见表 1）。

表 1：国有和非国有企业绩效差异

	2015	2016	2017
国有控股企业亏损面（%）	29.8	26.8	24.7
非国有企业亏损面（%）	12.3	11.1	11.1
国有控股企业总资产利润率（%）	2.9	2.9	3.9
非国有企业总资产利润率（%）	9.0	8.6	8.4
国有控股企业资产负债率（%）	61.4	61.4	60.4
非国有企业资产负债率（%）	53.2	52.4	52.5

数据来源：为国家统计局工业企业数据。杠杆率为总负债与总资产之比。

所谓亏损面，就是亏损企业数量占企业总数的比重。国有控股企业亏损面 2015 年高达 29.8%，2017 年略有下降，为 24.7%，总体来看仍有大致四分之一的企业是亏损企业。虽然过去三年间亏损面有所缩小，但是并不意味着这个问题已经在解决，因为根据今年 1 到 4 月份的数据，国有企业的亏损面又回升到 30% 左右。非国有企业亏损面这几年基本上在 11% 到 12% 之间。很明显，国有控股企业的亏损面比非国有企业高了一倍以上。

再看国有控股企业的总资产利润率。2015 和 2016 年国有控股企业总资产利润率是 2.9%，2017 年是 3.9%，是一个相当低的盈利率。而 2017 年 3.9% 的利润率，可能还有一些特殊的情况。因为 2017 年，钢铁、煤炭之类部分能源和原材料领域的产品价格大幅度上涨，所以增加的盈利很可能主要来自价格上涨的因素。非国有企业的总资产利

润率，这几年大致在 8% 到 9% 之间，明显比国有企业高了很多。

我们再来看国有控股企业资产负债率。2015 年和 2016 年是 61%，2017 年是 60%，非国有企业资产负债率基本上是 52% 到 53% 这样的水平。也就是说，国有企业的债务负担也更重，杠杆率更高。

2017 年末，国有控股工业企业资产总计占全部规模以上工业企业 38%。但是主营业务收入和利润总额，都只占规模以上工业企业的 22%，而全部工业 54% 的亏损来自国有企业的亏损。这个数据反映出，在投入和产出的关系方面，国有企业是比不上非国有企业的。

我们再来看看国有企业和非国有企业在经营环境方面存在什么样的差异。我们以前一直强调，要有一个公平竞争的市场，不同的企业要站在同一个起跑线上，进行公平的竞争。我们国民经济研究所做了这样一项研究，建立了一个企业经营环境指数，对全国各省、市、自治区的企业经营环境做了评分，这个评分是根据对全国几千家企业的调查完成的。这个调查把企业所面临的经营环境分了八个方面指数，由企业的负责人根据本企业面临的情况，分别按从 1 到 5 的分值进行评分。每个方面指数下面还有一些分项指数，最后形成总的企业经营环境指数。这八个方面包括：政策公开公平公正、行政干预和政府廉洁效率、企业经营的法治环境、企业的税费负担、金融服务和融资成本、人力资源供应、基础设施条件、市场环境和中介服务。这八个方面的指数，合成一个总指数。在我们的 2017 年报告中，我们把调查样本中的国有企业和非国有企业分开来，计算了两类企业面临的经营环境差别（见表 2）。

表 2：国企和非国企经营环境差异

	国有企业	非国有企业	差异
政策公开公正公平	4.00	3.64	0.36
行政干预和政府廉洁效率	3.68	3.61	0.07
企业经营的法治环境	4.02	3.85	0.18
税费负担	3.79	3.63	0.17
金融服务和融资成本	4.03	3.27	0.76
人力资源供应	3.64	3.38	0.26
基础设施	4.05	4.04	0.00
市场环境中介服务	3.40	3.32	0.08
总指数	3.83	3.59	0.23

数据来源：企业调查数据，见《中国分省企业经营环境指数 2017 年报告》。

全部样本国有企业总指数为 3.83，非国有企业总指数为 3.59，有 0.23 分的差距，也就是说，国有企业的经营环境好于非国有企业。这个经营环境是由企业负责人评价的结果，从他自己企业的角度评价在当地所面临的经营环境。所有八个方面指数，国有企业的评分都高于非国有企业。其中差距比较大的有两个，一个是政策公开公平公正，国有企业的评分高出非国有企业 0.36 分；还有一个是金融服务和融资成本，国有企业评分比非国有企业高 0.76 分，这个差距更大。它反映了什么问题呢？刚才说到政策公开公平公正的评分差异，你可以理解为，国有企业认为所处的环境是公平的、公正的，政策是公开的，而非国有企业对这方面的评分相对比较低。在融资方面，金融服务和融资成本，非国有企业评分明显低于国有企业，说明非国有企业在融资方面面临的困难更多，障碍更多。这是我们对于国有企业和非国有企业经营环境的差异，计算得出的结果。从这些方面来看，国有企

业和非国有企业有没有实现在公平条件下的竞争？看来还没有实现，两类企业还有明显的差别。关于国有企业所面临的问题，包括在绩效方面、经营管理方面的问题，实际上在整个改革期间，我们一直在不同程度上面对这样的问题。

我们可以回顾一下上世纪 90 年代，曾经有过一轮国有企业的改革（包括改制）。1996 年，在工业领域国有企业有 11 万户，利润总额只有 400 亿元。中小型国有企业全面亏损，只有国有大型企业还有有限的盈利。当时很多持续亏损的国企，实际上已经变成国家的沉重负担了。我记得那个时候也有过很多争论，关于国有企业要不要改革？改革会不会造成国有资产的流失？也有人提出来国有资产有可能流失是一个问题，但是国有资产坐失是不是一个问题？不让它流动，放在那里，天天亏损，是不是问题？是不是影响效率，是不是影响经济发展？

最后还是中央做了决定，进行了大刀阔斧的国有企业改制，采取了包括股份化、重组、兼并、租赁、出售等方式，清理掉了一大批僵尸企业。改制以前，国有工业企业有 11 万户，到 2000 年剩下 5 万户，数量上减少了一半以上。但减少的绝大部分都是小企业。当时有一个政策叫“抓大放小”，大型国企还是要抓紧，也进行了改革，主要是股份化、公司化、改善企业的经营管理。中小企业改革力度更大。改革以后，到 2000 年，虽然国有企业的数量减少了一半以上，但是利润总额从 400 亿上升到 2400 亿，我想这个数据还是很说明问题的。当时实行的就是这样这样一个市场导向的改革，不行了就改，无法挽救了就关门、倒闭。这样一种改革措施，总体结果是好的，促使了国有企业整体利润大幅度的上升。

1999年，我们做过一些关于国有企业改制的调查，到唐山、成都、重庆等一些地方去调查正在改制或刚刚改制的国有企业，也包括改制为民营企业的。我们调查发现，很多国有企业改制为民营企业以后，扭亏为盈了，整体情况是好的。当然改制过程中间，也发生了一些问题。比如说，有些地方过程不够公开透明，做法不够规范，改制以前清产核资的数据可能在有些情况下不真实。因此造成改制过程中间，也出现了一些幕后交易、利益输送的问题，而且也造成了一些就业问题，有很多职工下岗，有些职工生活面临困难。但是总体而言，通过改制，国有企业的效率提高了，而且那些改制为非国有企业的，大部分都扭亏为盈了。

尽管有过90年代这么一轮大刀阔斧的改制，但是我们看到后来的情况，其实国有企业还有很多的问题没有解决，特别是一些深层次的体制问题，长期久拖不决。这些问题包括很多方面，比如经营目标方面，不同类型的国有企业是不是承担同样的目标？在这方面可能认识并不是很清楚。

在政府和企业的关系方面，我们在80年代改革的时候就讲政企分开，政府和企业之间要进行分离，政府不能随便干预企业经营。但是这个问题，后来似乎一直没有得到非常好的解决。我们现在面临的问题，是一方面政府对企业有责任进行监管，但另一方面需要分清楚什么是有效的监管，什么是不当干预。从政府的角度来讲，有时候对企业的监管束缚了企业的手脚，让企业在市场上没有办法放开手脚参与竞争，变成了不当干预。这方面的问题，恐怕到现在没有解决。

再者，国有企业的市场经济地位是什么？80年代改革的时候，参与改革的人在这方面有一个共识，即我们的国有

企业面临软预算约束。所谓软预算约束，就是可以从政府那里无限透支，亏损了也不要紧；拿了政府的钱，能不能产生效益，都没有太大的关系。或者说，可以有很多的谈判理由去和政府交代。作为一个民营企业，亏了就维持不下去，要倒闭。而作为国有企业，常常就是不行了，政府还要继续维持企业的存在。所以有些企业就常常躺在政府的扶植上过日子，长期不能提高效率。

因此，当一类企业面临软预算约束的时候，我们的市场上还有没有公平竞争？有些企业的预算约束是硬的，而有些企业预算约束是软的。有些企业亏损了就要关门，只有有效率才能生存下去，而有些企业，没有效率也可以生存下去，不用关门，不用倒闭，甚至借了银行的钱，也可以久拖不还。这样的情况，还是不是公平竞争的市场？能不能促进提高效率？

另外在企业管理方面，国有企业可能现在还面临很多和非国有企业不同的条件。比如说，民营企业老板是私人，那么企业的管理者要向老板负责，表现在企业要盈利。但是对国有企业来讲，国企的老板是政府，企业管理人员要向政府负责，而政府关心的事情常常不在盈利上。政府对国有企业的业绩考核，可能是由多重因素组成的，常常不是简单地考核企业的效率、企业的盈利。有时候政府对企业业绩的评价，取决于企业负责人和政府主管官员的关系。

在企业经营者管理者的激励机制方面，国有企业和民营企业也有很大的不同。民营企业管理者，如果不能很好地管理企业，可以换人来管理，这个事情很简单，因为老板的目标很单一。而国有企业，在激励机制方面，可能也是多元的，因为实际上它的头上还有不同的老板，而不同的老板有

不同的要求。央企可能就不只一个老板，国资委管国有资金，财政部管拨款，发改委管项目批准，还有中央组织部管人事任命。国有企业虽然是企业，但是拿管理者当官员看待，而不是当企业家看待。某人今天是企业董事长，明天可能就调走了，到某个部、某个省去任职了。这些企业管理者到底是官员，还是企业家，从人事制度来看，仍然是一个问题。

一个国有企业管理者，他自己也不一定认为自己是企业家，而是把自己看作官员。这能像民营企业那样，把一个企业经营好吗？对民营企业来说，经营一个企业是一辈子的事业，而对于一个国有企业的管理者来说，他可能就在这里干两年，然后又被调到别的地方当官去了，这个企业会是他一辈子的事业吗？这种种方面存在的问题，都是影响国有企业经营业绩、经营效率的因素。

现在国有企业面临的这种状况，需要不需要改革？在我看来，没有疑问，需要改革。但是怎么改？这里有几个前提，是要讨论的。

第一个前提就是在市场经济中，到底应该怎么定位国有企业？国有企业是干什么的？它承担什么责任？国有企业和民营企业之间是什么关系？比如说在竞争性领域，国有企业和民营企业是平等的竞争者，还是说国有企业负有特殊使命、特殊身份，不同于民营企业？有人说，国有企业是亲儿子，民营企业是干儿子，身份不一样。这样的状况，是不是有它的理由？

第二个前提，不同领域国有企业应该是负有不同的使命的，比如竞争性领域和非竞争性领域，国有企业的使命应该是不一样的。因此必须要明确前提，限定目标，不同领域的

国企要承担不同的任务，有不同的经营目标，应该分类指导。包括这些不同领域的企业怎么改革，也需要分类指导。

第三个前提，既然国有企业的老板是政府，而且国有企业面临的很多问题是目前的政府管理造成的，因此，不仅国有企业要改革，政府也要改革。政府如果不改革，国有企业的改革能不能向前推进？这也是我们现在面临的问题。因为一个企业老板不改变它的行为方式，企业也无法改变它的行为方式，恐怕这仍然是一个要解决的问题。

接下来，就不同领域的国有企业改革，讲一点我的想法。首先，不同领域要分竞争性领域和非竞争性领域。

在竞争性领域，我认为国企要效率优先，国企的责任就是要有效地利用资源，为经济发展做贡献，因此必须效率优先。如果是一个效率低下、长期亏损的企业，就没有完成国有企业应承担的责任。要想让国有企业效率优先，首先要解决的就是国有企业和国有控股企业软约束、吃偏饭、过度保护、过度干预、多头管理的问题。软约束、吃偏饭、过度保护，可能使企业满足于低效率，不思进取。而过度干预和多头管理，就常常使得企业无所适从。有的时候他想把事情做好，但是牵扯太多，被各种条条框框捆住了手脚，所以办不到。因此，我们一直在说，国有企业的管理应该从管企业转到管资本。但是实现了没有？如果管资本，那么就不要再有那么多清规戒律，给国有企业一个明确的目标，就是和民营企业一样平等地参与竞争，主要职责就是要提高效率，对资本的保值增值负责。我想这是国有企业在竞争性领域应承担的责任。

在竞争性领域，常常还听到关于所有制的一些讨论。90年代初，邓小平到南方视察的时候时讲：“不要纠缠姓资姓

社。”为什么不要纠缠？我们要看实际效果，要看什么事情对老百姓有利、对我们国家的发展有利，而不是死守意识形态教条。如果永远在姓资姓社的意识形态上纠缠不休的话，我们的改革是没有办法推进的，效率也是没有办法提高的。因此，邓小平当时提出“不要纠缠姓资姓社”，我认为是非常切中时弊的。但是到现在为止，恐怕还有很多人在不断的纠缠姓资姓社，包括国有企业改革。在推行混合所有制改革的过程中，有些地方就说，混改必须以国有企业为主，混合所有制国有企业必须是老大，民营资本只能参与，要由国资来控股。这种原则我不知道是哪一条政策规定的，但是它背后的指导思想可能就是姓资还是姓社。就是说，国有企业代表社会主义，民营企业代表资本主义，因此改革要以国企为中心。这是改革以前陈腐意识形态观念的延续，是思想的倒退。

既然是竞争性领域，以所有制划线是完全没有必要的，我们也没有必要单独强调在这个领域要做大做强国有企业。因为要说做大做强，是不是只有国有企业需要做大做强？是不是民营企业就不需要做大做强？刚才我说了，改革以前，国有企业一统天下，但那个时候我们的效率是非常低的，我们的经济增长是非常缓慢的。从1949年建国到1978年改革开放搞了29年，我们仍然是低收入国家，人均GDP只有200美元，是世界上少数最穷的国家之一。从开始实行计划经济算起，二十多年都没有解决效率问题，也没有解决经济发展的问题，但是改革以后靠市场调节解决了。在市场调节的过程中，民营企业发展壮大，顶起了大半边天，这是民营企业做出的贡献。如果我们今天再回头去拿所有制划线，说只有国有企业才代表社会主义，民营企业不算，这会把改

革的方向引到什么地方去？这是我们当前面临的问题。

如果说国有企业要做大做强，民营企业同样有理由要做大做强，而且谁更有效率，谁就更应该做大做强。既然是竞争性领域，那必然是由市场来决定资源配置。在市场上，基本的原则就是优胜劣汰。既然这样，政策应该实现一视同仁、效率优先、平等竞争、优胜劣汰。在竞争性领域里，低效率的企业，要么退出，要么重组，不应该受到保护。长期保护的结果，就是保护了僵尸企业，就是保护了低效率。

为了提高国有企业的效率，我们在资源配置、价格管理、绩效考核、薪酬制度、人事任免等方面，都应该按照市场原则来进行。过去，国有企业管理人员在薪酬方面，也出现过不同的偏向。有一个时期，国有企业高管可以给自己发很高的工资，有时候企业亏损了，照样可以拿高工资，甚至比民营企业高管还高，那个时候政府似乎没有对企业进行有效的监管。而现在又出现了另外一种情况，就是国有企业高管常常不能享受和民营企业同样的薪酬待遇。国企高管经营同样规模、同等条件的企业，但是薪酬待遇明显低于市场，低于民营企业。这在激励机制方面，给国有企业设置了一个天然的障碍。管理者缺乏激励，怎么能管好这个企业？因此，我想政府对企业管理，在减少干预、强化监督的同时，还要强化激励，从管企业转向管资本。

现在还出现了一个问题，就是关于党组织的领导作用。党和企业是什么关系？我们讲党领导企业，体现在什么地方？是说党管大政方针，还是党要管具体的企业经营管理？如果是后者，我们还是市场经济吗？党组织起的作用，是监督企业合法合规经营，还是代替企业的董事会或管理层去插手管理，或者干预企业的管理？如果这个问题不解决的话，

那我们在 80 年代改革初期面临的党政不分、政企不分的问题，可能以某种形式又回来了。当时是党和政府之间、政府和企业之间关系没有摆正，没有划清楚界限，现在又出现了一个党组织和企业的关系的问题。有的企业董事会做决策之前，要先由党委开会讨论作出决定，董事会才能按照党委的意图来做决策。这是不是和现代企业管理制度发生冲突？现代企业的管理能够和这样一种决策过程并行吗？

国有企业改革，其中一个重要的方面，就是推进混合所有制改革。但目的究竟是要把民营资本引进来，加强国有企业的实力、扩大其资金来源，还是为了提高效率？如果是企业兼并，应该是高效率企业兼并低效率企业，还是相反，低效企业兼并高效企业？我想国有企业改革或推行混合所有制改革的目的，不应该有先入为主的条件，以谁为主，把谁做大，而是为了提高效率，怎么样有利于提高效率，就应该怎么改。因此在我看来，混合所有制改革也应该遵循市场原则，鼓励竞争，效率优先，不应该设置以谁为先决条件，不应该把做大国企作为改革的目标。

在竞争性领域，还涉及到国企在国际竞争中应该扮演什么角色的问题。在我看来，国有企业参与国际竞争，应该保持一个普通的市场参与者的身份。如果我们给国有企业贴上“国家政策执行者”这个特殊的标签，必然招致国际政商各界的警惕、防范和打压。我们现在在很多事情上都面临这样的问题，国有企业在外国受到严格的限制。导致出现这种情况，我们自己也要考虑一下有没有自己的原因？我们能不能从指导思想，把国有企业放在一个竞争的市场环境里面考虑，把它看成一个普通的市场参与者，而不是把它看成一个特殊的国家政策执行者？否则的话，就会严重束缚国企的手

脚，会适得其反，会压缩中国在世界市场上的竞争空间。

另外关于非竞争性领域的国有企业改革，我简单说一点想法。我们作为一个混合经济体，国有企业和民营企业应该有分工、有竞争、有合作、有互补。在竞争性领域，当然应该效率优先，而在另外一些领域，比如提供公共产品和公共服务、产品具有外部性的部门，天然垄断性部门，军工部门，及基础科研、重大项目攻关等方面，国有企业应该承担重要或者主要责任。因为这些领域的特殊性，有可能民营企业不能很好发挥作用，不能完成公益性目标，或者在天然垄断性领域，为了防止私人垄断对公众利益的侵害，我们需要国有企业承担更大的责任。但是这并不是说，只要由国有企业承担责任，就能够天然地符合公众利益。

特别是在天然垄断性领域，国有垄断也有可能损害公众利益。在这些领域同样需要通过改革，解决一系列的制度问题，解决效率问题和对企业合理监督的问题，也包括引进社会公众的监督。因为在天然垄断领域、在提供公共服务和公共产品的领域，如果没有监督，企业可能滥用自己的特权。如果只有政府的监督，没有社会公众的监督，可能还是很难做到使公众的利益得到最大限度的保护。另外，也同样存在要减少行政性干预的问题。在这些特殊领域里，政府要管国有企业，但不是要事事干预。比如像医疗、教育，政府如果像管政府机关那样管学校、管医院，是不是能够管得好？是不是有利于这些机构发挥最大的效率？我想，在这些领域同样需要防止行政化、官僚化的倾向，要特别发挥专家的作用，加强专业化的管理，同样也要加强社会监督。

凡是可能的情况下，这些领域也应该推进混合所有制改革，通过民营经济的参与和引进竞争来提高效率。有些领

域，比如说医疗，如果只有公立医院，没有民营医院，教育领域如果只有公立学校，没有私立学校，这些公立医院、公立学校常常会出现的低效率问题，可能难以解决。而在引进民营经济参与这些领域竞争的情况下，有利于国营部门提高效率。

当然，引进民间资本也应该遵循程序规范、公开透明、平等进入这样一些原则，避免寻租行为、幕后交易和暗箱操作。特别是垄断性行业的混合所有制改革，还需要一些特殊的条件，比如通过税制改革，减少垄断利润。比如在资源性领域，是不是需要进一步推进资源税改革？在一些垄断性行业，是不是有必要引进比如垄断利润调节税这样一些先行的改革？通过这些改革，使垄断性行业与竞争性行业基本处在同等起跑线上。如果没有这些，很可能使得引进外部资本的过程变成利益输送的过程，有可能造成寻租和幕后交易等问题。

最后我想简单概括一句，我们作为一个市场经济国家，国有企业改革的成败，关键取决于能不能落实市场决定资源配置这样一个基本的原则。我就讲到这里，谢谢大家。

乔依德：非常感谢王小鲁先生给我们做了一个精彩的演讲。我想大家都能感觉到，他讲的条理非常清楚，从改革前国有企业存在的问题，谈到 90 年代通过改革国有企业取得的成绩，还有现在国有企业改革所面临的问题。他把国有企业改革分成竞争性领域和非竞争性领域，提出了问题，也谈了自己的看法。下面还有一些时间，大家可以提一些看法，也可以提一些问题，以便我们把这个问题讨论得更深入。

陆丁：以前新加坡淡马锡模式是一个比较热的话题，现在好像已经不再提了。

王小鲁：我对淡马锡模式没有多少研究，我的理解是，实际上我们现在的国有企业，如果说有差别的话，可能差别就在于是管企业还是管资本。如果是管资本，实际上是把国有企业和民营企业放在同等的位置上看待，就把它当成一个市场竞争的参与者。如果用这个思路、这个角度来管国有企业，可能有利于提高效率，可能有利于它的成功。在这方面，我们说了很多年淡马锡模式，但是我们好像没有做多少。至于现在为什么会有一些认识上的变化，这个我还很难解释，我也说不上来为什么会有这样的变化。

陈伟恕：谢谢王小鲁先生的演讲。我想趁这个机会，跟你请教一下。我毕生工作中，第一篇研究报告就是有关国有企业改革，如何扭转国有企业吃大锅饭的局面，到后来几十年搞研究、办银行，也都绕不开这个命题。今天有机会想跟你请教一下，需不需要那么强调国有企业和非国有企业的划分？我们学术界、政治界，从来是要强调的。我认为这样强调下去，不利于全面增强我们企业的竞争力，不利于全面的依法治国。我们总是这么讨论问题，应该有几十年的教训了。这个概念一划，就带来了问题。

政府让国企管理人员做什么事，他如果不做，就没有资格坐这个位置。今天政府派某人来做企业家，不是他自己要做企业家，他必须按照政府的指令来办事。政府也想要办好事，问题是这些都是行政命令，每届政府都有当前最急需达到的目标，但是老实说，每一届都不会去想后果会怎样，所以国企就没有办法回避这个问题。还有就是人性。这个界限一划，国企改革再过 100 年、200 年，也还是要继续改革。

第二个问题，竞争性领域和非竞争性领域这个界限需要划分吗？其实仔细想，因为我们现在划分很多政府监管的领

域，比如公共产品、自然垄断、军工需要、国家需要等等，其实很多是我们自己 50 年代计划经济的专业。这样一划分，有时候会产生效率和公平问题，还有一个社会整体的问题。我们政府对企业很多具体的干预，是既要有效率，又要防止污染，还要防止造假，所有企业都一样。现在很多垄断都不应该被政府管，比如电和石油，这样垄断行吗？全世界石油都在跌价，我们还在涨，现在老百姓用的油多贵啊。这些问题，都是因为垄断。我建议你们研究这个问题，把这个问题解决。其实现在的混合经济，99% 是政府，1% 是外资。混合经济已经既成事实，就没有必要再划分垄断还是竞争，也没有必要划分私营还是国企。依法治国，需要更加有效地加强引导。谢谢。

王小鲁：你提的问题非常好。第一个问题，咱们看法一致。第二个问题，是有没有必要分竞争性和非竞争性，我觉得你讲的问题也很重要。在这些天然垄断领域，提供公共产品和公共服务的领域也存在效率问题。既然存在效率问题，凡是有可能的情况下，都需要引进竞争，我理解是这样的。这些领域可能有特殊性，它的特殊性在于需要兼顾公平和效率两者。而在竞争性领域，公平问题自然地可以通过竞争来解决。因为它是竞争性领域，只要是平等竞争，那就是公平的。而且通过公平竞争，就可以解决效率问题。

还有一些领域可能公平和效率这两个问题同时存在，比如说医疗、教育，完全由民营企业来承担可能产生问题。它承担着提供公共服务的职责，要给每个人提供公平受教育的权利，让每个人能够有看病的权利，这是必须要有公立医院的原因。但是同时，还需要兼顾效率。因此，我觉得这些领域的情况可能更复杂一些。简单靠竞争，并不能解决所有的

问题，但是没有竞争也不行。所以我觉得，类似医疗、教育的这些领域，需要有公立机构，但也还是要要有竞争，还是需要民营企业的参与。

关于天然垄断的问题，刚才你说的非常对，其实我们常常说的天然垄断，实际上有些是行政垄断、人为垄断，不是天然垄断。把门打开，其实是可以竞争的。问题在于把门关起来，人为地造成了垄断。这种情况，是需要改变的。当然，像石油这样的行业，因为地下石油是有限的，它很难形成一个完全竞争的格局，不能谁想抽油就抽油，因为资源有限。既然资源有限，它就变成了一个天然具有垄断性的行业。但是天然垄断的领域，是不是由国有企业来经营，就一定会符合公众的利益？也不一定。国有企业垄断，也同样可能损害公众利益。即便是国有企业在这个领域承担重要的责任，也还需要解决制度问题。怎么管理企业？怎么让它有效率？怎么让它符合公平？我觉得在不同的领域，还有很多问题值得研究，咱们接下来还可以探讨。

阎海峰：我想提个问题。因为刚才说到，中国的企业在国际市场上，其实遇到很多的问题，而且这个问题已经开始爆发。从某种角度上，在真正的市场经济国家，国企的正当性不够，这个问题非常严重。你之前提到不要给国有企业贴上一个标签，但是怎么样才能不贴这个标签呢？像中国的这些企业，它就是国有的。我看到我们的企业，特别是能够出去的企业，和其他国家有一个很不一样的地方，大部分企业名称里面都会有中国两个字。日本企业当年在国际市场上进行竞争，起的都是像“索尼”一样的名字，用这种方式避免打上国家标签。而我们的企业有中国两个字，反而对我们进入国际市场上竞争带来了很大的挑战，我认为是传统或者体

制的原因。这种问题应该怎么解决？如果这个问题能够解决掉，应该说对中国的企业走出去是非常有帮助的。不然的话，会有相当大的挑战，这个问题我想请教你一下。

王小鲁：说不上请教，我说说我个人的看法。其实我觉得你刚才说到的这种情况，还是我们自己把它贴上去的标签。名字里一定要有中国两个字吗？一定要宣称国有企业，和别的企业不一样，不也是自己贴的标签吗？别国给我们的国企贴标签，说它是国有企业，不能去别国投资和收购，至少很大程度上都是我们自己造成的。已经造成的这种局面，可能短时间内很难改变。但是至少我们在指导思想，可以做一些反思，我们以前那套说法做法是不是不合理？是不是需要调整？

刚才说到新加坡的淡马锡模式，在淡马锡模式下，也有很多新加坡的国有企业在世界各地投资、经营，可能没有像中国企业一样受到那么多的阻碍。同样是国企，这是为什么呢？我想，有一个重要的区别在于，新加坡的国企是以一个更加平等的市场参与者的身份出去的，而没有像我们的国企这样带着一个特殊的标签或者什么特殊的使命出去的。如果带着这样一个标签出去，难免别人会另眼相看，或者给你贴更多的标签。这方面的事情，不是简单的一条政策的改变，就可以马上解决问题的，恐怕是长期的。

王世豪：在三四年之前，我们研究国企改革的时候，当时我们追求的最高理想境界，就是上市公司，最好是保留国资控股，引进外资、民资和个人股，现在有一大批的企业在这样做。同时在企业内部，按照国际的规范，设有董事会，董事会里面有独立董事，金融、法律、财务的都有，还设立了审计委员会、风险委员会、战略委员会、关联交易委员会

等。而且这些人，都是学术人员，专业团队。应该说，我们国企当时有很大的进步，但是离我们目标还有很大的距离，这些配套机制都设立了，但是像你刚才说的，国企依然还是亏损。你有没有研究过这是什么原因？

陈伟恕：我补充一句，现在我们讲国企有很多缺点，其实民企也有很多问题。我也到民企去参与了一些工作，发现现在从我们中国的国民经济来讲，不管国企、民企，问题都在于我们企业家的精神，我们的职业操守、职业规范、社会风气和法律制度。现在民营企业都是私人老板，他们的素质要提高，需要懂得法律，懂得诚信。现在为什么有那么多企业造假？虽然国有企业效率低，但是造假的大部分还是民营企业，这是我们中国经济、中国社会的大问题。

王小鲁：我觉得两位说的很对，实际上，即使国有企业和民营企业在经营方式或者在经营效率方面有差异，这也不是一个道德的问题。区别在哪里呢？民营企业老板可以胡来，不好好经营，可以坑蒙拐骗，也可以挣钱了就花天酒地，但是一旦经营不好企业垮了，没有人能来救你。但是国有企业经营不好，还会有人来救，这个可能是最突出的一个区别。再者，我们国有企业上市公司里面，董事会监事会这些机构都有。我觉得要说有什么不一样，还是国企的老板和别人不一样。就是说，在国有控股企业里，别的股东都只是小股东，大股东是政府，政府对国企的要求是什么？政府行为是什么？政府是不是像一个普通的老板那样，对它有一个明确简单又合理的要求？政府会不会对国企有各式各样的要求？一个国有企业上面，有发改委，有财政部，又有国资委，又有组织部，它们有各种要求，企业该听谁的呢？很多事情国有企业也没有办法，无所适从。我觉得哪怕企业制度

健全了，要解决国有企业的问题，也仍然要先解决国有企业和政府之间的关系的问题。就像刚才说的，一个企业有董事会，但是先要党委会开会做了决议，然后董事会再来执行，这是一个正常的程序吗？

尉安宁：我想问王所长，国内哪一家国企改革比较有成效，好像一时半会儿也想不起来。那就换个话题。刚才有一位专家提到，国企民企这种划分不科学，没有必要，竞争性领域和非竞争性领域的划分也没有必要。我之前在香港，公共汽车好像天然应该归国企来管，但香港就是用政府招标的方式，由民营企业经营公共汽车，也经营得挺好。所以竞争性和非竞争领域的划分也是非常任意的。王所长刚才提到的学校和医院，这两个是不是企业也是需要讨论的，它们不是典型的企业，是社会公益组织。我想请教王所长，国际上哪些国家的国有企业经营得比较好？哪个国营企业在国际上技术领先、引领社会潮流？有没有这样的国际经验可以借鉴？

王小鲁：这方面问题，其实我没有多大的研究，可能在座的很多人都能比我回答更好。

乔依德：我看国际上经营性的国有企业，没什么成功的例子，至少我想不出来。要说淡马锡模式，它是投资性的，挪威主权基金也是投资性的。至于经营性的国有企业有什么成功的，讲不出来。

我就趁机提一个问题。你讲了很多，当中有一个天然的问题，就是国有企业的产权怎么落实？民营企业私人资本，权责利清清楚楚，但是国有企业，权责利不统一，我觉得这是一个天然的缺陷。国有企业为什么效率不高？就是因为这个原因，就是权责利搞不清楚。淡马锡是不一样的，它是投

资性的，不是经营性的。这可以说是一个问题，也可以说是我的一个想法。

王小鲁：我只能说一些我个人的理解，不一定对。我觉得对国有企业来讲，如果是竞争性领域，国有企业上面有一个管理者就够了，别的部门不要管，让国资委来管就行了。国资委不是管企业，要是管企业，国资委就把自己变成了一个超级企业。国资委管资本就行了，就当成一个投资者，把钱交给国有企业，由企业自己来经营，赚钱了，目的就达到了，如果没有赚钱，可以把钱抽走，也可以换人来管。如果国资委能像一个投资者一样，关心国有资产是不是赚钱，而不是操心企业在干什么、谁来领导等各式各样的事情，可能会好一些。我想，如果国有企业头上的老板能够像私人老板一样，按照统一的原则来管企业的话，可能会好一些。

乔依德：不可能。因为民营企业的老板是他自身，亏了钱就是他自己的损失，而国资委主任下面损失的钱不是他自己的，这就是根本的区别。我再补充一条，讲国有企业、民营企业，还有一个量的问题。国有企业那么多，市场经济就大打折扣。新加坡淡马锡也好，挪威主权基金也好，这些国家的国有企业并不多，如果新加坡有 10 个淡马锡控股公司，人家就会质疑它到底是什么经济？就是有一个量的问题。因为我们国有企业太多了，别人会觉得我们不像市场经济，这是我自己的想法。

方洛克：刚刚听了你的演讲，很受启发，我想就几个问题请教一下。第一个问题，由于 AI 等新技术革命，企业的组织模式、机构建构模式、经营模式都发生了变化，对我们争论了十几年的所谓的国有企业、国民经济，这种方式是不是需要有另外的思考？第二个问题，刚才说关于国有企业的

评价体系，像乔秘书长刚才说的，中国的国有企业实际上和挪威、淡马锡、英国的国有企业在结构和运行方式、管理模式上都不一样。如何去剖析呢？面临这样的形势，我们讨论这些问题，是否需要改变思路？或者以比较面对现实的一种方式去研究这些问题？否则这条路走不通啊。

王小鲁：你说的很对。我们是不是有些问题要重新考虑？我们的思路是不是要重新整理？我们的国有企业到底执行什么任务？我们有那么多国有企业，它们到底是干什么的？如果国企不能充分有效地利用资源，不能给投资者带来收益，不能给老百姓带来利益，那么我们要国有企业干什么？为什么要国有企业？我觉得这是一个根本的问题。如果这方面的问题，我们可以讨论的话，那么我想最基本的就是回到市场。凡是在市场能够起作用的领域，都回到市场。不是要把国有企业都取消掉，而是说，国有企业以一个平等的市场参与者的身份，去经营，在市场上运作，凭高效率做大做强。如果是这样的话，我们也没有必要带着一个目标说：“一定要把国有企业做大。”只要是中国的企业，只要是中国的现代化在做出贡献的企业，谁能够做大都好，对不对？我想，如果这个指导思想能够整理得更清楚一些，对怎么让现有的国有企业未来能做的更好，我想应该是有利的。

乔依德：这个问题恐怕不是一两天能解决的，可能还是要继续讨论、继续研究下去。由于时间关系，今天我们的沙龙到此结束。最后让我们再次以热烈的掌声，对王小鲁先生为我们做的精彩演讲表示感谢。